RÉPÉTITIONS ÉCRITES
Pour la Préparation de tous les
EXAMENS DE DROIT

1940-1941

45859
364

RÉPÉTITIONS ÉCRITES

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

"LES COURS DE DROIT"
RÉPÉTITIONS ÉCRITES & ORALES
PRÉPARATION A L'EXAMEN ÉCRIT

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

BIBLIOTHEQUE CUJAS
D 060 320212 8

Source : BIU Cujas

DEPOT

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

Source : BIU Cujas

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

Satisfaction gratuite ou satisfaction onéreuse.

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

Mais, pour un très grand nombre de besoins matériels, la nature ne met pas à notre disposition spontanément, les moyens de satisfaction. Il faut donc que les hommes suppléent à cette pauvreté naturelle en fabriquant, à l'aide d'éléments empruntés au milieu extérieur, mais transformés, aménagés par l'effort humain, des objets capables d'apaiser leurs besoins.

Production directe ou échange

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

Source : BIU Cujas

pas destinées, au moins dans leur plus grande part, à la satisfaction de leurs besoins personnels. Ces articles qu'ils produisent et ne consomment pas, ils les vendent, c'est-à-dire qu'ils les échangent contre de la monnaie, puis à l'aide de cette monnaie, ils achètent à d'autres producteurs ou commerçants les marchandises diverses dont ils ont besoin.

L'Economie politique est l'étude de l'échange

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 contrepartie 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.

II) Et encore faut-il , pour que l'Economie politique apparaisse, qu'entre ces hommes se nouent des rapports d'échange. Supposons un individu isolé sur une ile déserte, et obligé de pourvoir seul à son alimentation et à sa sécurité, les actes qu'il accom-

Source : BIU Cujas

plira 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 homme, il ne peut y avoir échange. L'Economie politique n'est pas une discipline individuelle, mais une discipline 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 les actes des hommes en société qui gravitent autour de l'échange, ceux qui relèvent de l'Economie politique et ceux qui ressortissent à des disciplines différentes. A cet effet, nous étudierons en trois paragraphes les rapports de l'Economie politique:

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

§. Ier - Economie politique et Droit

I - 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'occasion de ce fait, nous indique à quelles conditions l'opération est valable, en quelle mesure les pouvoirs publics lui donneront, le cas échéant, l'appui de leur autorité. Le droit formule en conséquence un certain nombre de règles sur la capacité des parties contractantes, parfois sur l'écrit qu'il est nécessaire de rédiger, de déposer dans tel ou tel service tel que celui de l'enregistrement. Le vendeur et l'acheteur sont tenus de se plier à l'ensemble de ces règles s'il veulent que leur opération soit juridiquement valable. Quand à l'Economie politique, elle s'occupe de cette opération sous un tout autre aspect, car elle se propose de rechercher comment il se fait que la maison se vende à ce prix de 200.000 francs, et quels sont les facteurs divers qui, influant sur les prétentions du vendeur ou sur les disponibilités de l'acheteur, déterminent le prix et le font varier dans le temps et dans l'espace. On voit donc que s'agissant d'une situation donnée, le droit la réglemente, tandis que l'Economie politique l'explique, ce que l'on exprime

Le Droit réglementé.

L'Economie politique explique

Source : BIU Cujas

parfois en disant que le droit est un art, et l'Economie Politique une science.

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

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

Quantités et valeurs.

Source : BIU Cujas

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

Exemple de l'exploitation forestière

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

Influence de la technique sur l'économie

Exemple du machinisme

§. III - Economie politique et morale

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

L'Economie politique est amorale

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

Source : BIU Cujas

vue économique, que ces désirs soient légitimes ou non. 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 politique.

II - L'Economie politique n'est pas non plus immorale. Ce qui a créé la confusion à cet égard, c'est la pauvreté du vocabulaire économique. Pour caractériser les biens et les services recherchés par les hommes, les économistes se servent du terme d'"utilité", disant par conséquent que l'opium ou la cocaïne sont "utiles"; mais cela n'implique dans leur pensée qu'une constatation, non une approbation. Pour éviter toute équivoque, 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'économie politique et la morale

III - 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 faits, 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 connait que l'art social, non la science

I - 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

Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite

sociale.

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.

II - 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

I°.- 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.

Source : BIU Cujas

Condorcet étudie l'évolution des Sociétés.

2°.- Après Montesquieu, Condorcet dans un ouvrage célèbre: "Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain " déclare que nous devons étudier les sociétés humaines comme nous étudions les sociétés de castors et d'abeilles. Plus 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 XIXme siècle

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

I°.- 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

2°.- 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.

Source : BIU Cujas

La sociologie statique

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

La sociologie dynamique

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

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

Taine

3°.- Le troisième nom à retenir au XIXme 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) 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.

Le déterminisme psychologique et 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

IV - Les derniers progrès de l'idée du déterminisme social ont été accomplis à la fin du XIXme siècle 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

---

(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 13, 15, 73, 75, 82, 91.

Source : BIU Cujas

Durkheim dégage le caractère spécifique des faits sociaux

sociologique, Durkheim insiste très fortement sur la spécificité des faits sociaux. Il veut dire par là que 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 apparaitre des faits nouveaux et entrer en jeu des lois nouvelles. La sociologie n'est pas seulement une science, mais une science autonome. De même, dit Durkheim que le bronze est formé de cuivre, d'étain et de plomb; mais est autre chose que leur simple addition, de même, la société est autre chose que l'addition des individus. Pris séparément, le cuivre, l'étain 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.

Caractère autonome de la sociologie

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 XIXme et au début du XXme 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. On peut essayer cette conciliation de deux manières:

Source : BIU Cujas

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

Distinction dans la rigueur des lois naturelles et sociales

Une première solution atténue délibérément en matière sociale la rigueur de la notion de loi. Elle a été principalement développée, au XIXme 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.

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

Théorie de Quételet

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

Une deuxième solution a été proposée par le sociologue Quételet. L'homme dit-il, possède le libre arbitre, mais en fait, il en use rarement, pour deux raisons: 1°) très souvent il se laisse guider par ses instincts, sans raisonner, ni réfléchir. 2°) Même quand il raisonne, le plus souvent, il se laisse entraîner par le mobile objectivement le plus puissant. Il n'en est pas toujours ainsi, et c'est en cela que le libre arbitre existe. Mais il en est le plus souvent ainsi. Or, les sciences sociales ne se préoccupent pas des actions individuelles des hommes; elles ne se demandent pas comment un individu dans telle situation va agir; elles s'occupent des actions des collectivités, des masses d'hommes. Et dès que nous passons à la collectivité, les cas de libre arbitre deviennent tellement exceptionnels qu'ils se noient et disparaissent dans le résultat global. A la base dans l'acte individuel subsiste peut être la souverai-

Source : BIU Cujas

neté 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 IO 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 IO.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 IO - 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.

Chapitre III

LA METHODE DE L'ECONOMIE POLITIQUE

Le problème de la méthode en Economie politique a donné lieu au XIXème siècle et au XXème siècle 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 l'étude de la médecine expérimentale" a donné un magistral schéma, comporte l'emploi combiné de l'observation et du raisonnement. Par l'observation

Source : BIU Cujas

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

I - Si l'on admet la définition de l'Economie politique dont nous sommes partis, à savoir que la science économique étudie les faits de valeur d'échange il s'ensuit qu'un fait économique est toujours susceptible de revêtir une expression numérique, qu'il peut toujours se traduire par un chiffre. Dès lors, quand on constate l'existence d'un fait économique, ce n'est pas seulement sa présence que l'observation révèle, c'est en même temps son degré d'intensité. Et une série d'observations économiques dans le temps et dans l'espace ne nous montreront pas seulement tel fait tantôt présent, tantôt absent, elles nous le montreront avec une intensité différente, exprimée par des chiffres divers suivant les pays et suivant les époques. C'est dire que les observations économiques prennent tout naturellement la forme statistique, la statistique étant l'expression numérique des variations, dans le temps et dans l'espace, d'un phénomène donné. En fait donc, quand l'économiste veut étudier, par exemple, le prix du charbon en France depuis le début du 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 extrait, etc... C'est à l'aide de ces divers éléments que le savant va travailler.

Les observations économiques prennent actuellement la forme statistique.

II - 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

Source : BIU Cujas

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 I900. 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 I9I4 et jusqu'en I929-I930.

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

2°.- Mais ce n'est pas tout. Si sur une même feuille de papier, nous représentons, à une même échelle et pour une même période, les graphiques d'un certain nombre d'éléments; si, par exemple de I900 à I930 nous traçons I) 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 un simple coup d'oeil, quelles sont, parmi ces diverses courbes, celles qui ont une allure approximativement concordante, ce qui n'apparaitrait 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

3°.- Enfin, le rapprochement des graphiques ne nous montrera pas seulement quels faits sont liés l'un à l'autre il nous donnera souvent une idée de la nature du lien qui les unit. Soit, dans le graphique précédent, la courbe des prix et celle des salaires. Si l'on constate que ces deux courbes ont d'une manière générale des variations concordantes, mais que, des deux, celle qui monte et descend la première est celle des prix, on sera fondé à 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

Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
Source : BIU Cujas

prix effet ,

Coefficient de corrélation

III - Cette transformation en graphiques à 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 + 1. Quand les variations sont antiparallèles, c'est-à-dire que le premier fait doublant, le second diminue de moitié, on exprime ce résultat par - 1 (la variation antiparallèle est le signe d'un lien aussi étroit que la variation parallèle). Quand on ne constate, ni parallélisme, ni antiparallélisme, on exprime le résultat par 0. Dans la vie économique concrète, on n'a jamais ces expressions extrêmes, on obtient des valeurs voisines de - 1, + 1 et 0. Quand on obtient une expression voisine de 0, il est probable qu'il n'y a pas de lien entre les deux faits. Quand on obtient une expression voisine de - 1 ou de + 1 il est probable qu'il existe un lien étroit entre eux.

Les variations parallèles

Les variations antiparallèles

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 1°.- le prix de la tonne de charbon, 2°- le stock existant sur le carreau de la mine 3°.- la production de l'or. Il est arrivé aux résultats suivants: entre le prix de la tonne de charbon et le stock existant, il a constaté un antiparallélisme assez étroit, - 0,7, les prix du charbon 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.

I - Sans aller jusqu'à dire avec Disraéli qu'il

Source : BIU Cujas

y a trois degrés dans l'erreur, qui sont, par ordre de gravité croissante, le mensonge, le satané mensonge, la statistique, il faut reconnaitre 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 I935, parce qu'il en est qui entrent sur le territoire en contrebande et qui échappent au relevé de l'administration des douanes, mais comme le pourcentage de fraude est à peu près le même tous les ans, les chiffres comparés de I934 et I935, donneront une idée, que l'on peut tenir affirmativement pour exacte du mouvement des importations d'une année à l'autre.

L'inexactitude des données

Souvent, elles se noient dans l'ensemble

II - 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'administration 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

Il y a des statistiques dignes de foi.

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

Ainsi, quand on procède à un recensement professionnel de la population, on demande à la fois à chaque patron combien il emploie d'ouvriers, et à chaque

Source : BIU Cujas

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

ouvrier pour le compte de quel patron il travaille. Dans le cas de discordance entre les renseignements fournis par ces deux sources, une petite enquête complémentaire permettra de savoir lequel des deux chiffres est conforme à la réalité.

Autre exemple. A la fin du XIXème 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'adressa 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 XIXme siècle

§. 3 - La Monographie

I - 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 XIXme 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 connaitre, 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, leur 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".

Dangers de la méthode monographique

II - 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 apparait au contraire comme très précieuse lorsqu'elle se borne à compléter la statistique. Un certain nombre de grandes enquêtes économiques et sociales ont

Source : BIU Cujas

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 spin, 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.

monographie
mme complé-
nt de la sta-
stique.

Section II

Le raisonnement en Economie politique

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

omplexité ex-
rême des
aits 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 connait 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 fait complexes au suprême degré et extrêmement enchevêtrés, mis dans l'impossibilité de les

Impossibilité
e l'expéri-
entation

Source : BIU Cujas

isoler à sa guise, l'économiste risque de ne pas pouvoir démêler le chaos et découvrir les enchaînements entre les faits.

L'économie pure

II - 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 démontrer le mécanisme. Supposons, disent-ils, que tous les hommes soient mus dans leurs actions par le seul mobile de l'intérêt personnel; supposons en outre qu'il n'existe aucun obstacle à la libre concurrence des vendeurs et des acheteurs et demandons nous comment se fixeront les prix sur un marché où règneraient 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 entrent 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

III - 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'entraine trop souvent l'emploi des termes dont le sens est mal fixé, sur lequel les auteurs s'entendent pas parfaitement, que parfois un même au-

Source : BIU Cujas

teur 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 entraine 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 grace aux mathématiques se substitue à la recherche vaine des rapports de causalité celle des relations d'interdépendance.

Rapports de causalité et variations fonctionnelles

. . .

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 des lois des faits économiques. Mais il est juste de reconnaitre 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 (I)

(I) sur l'objet,la nature,la méthode de l'Economie politique, les étudiants se reporteront au livre de M.Gaetan Pirou:Introduction à l'étude de l'Economie politique, Sirey, I939.

Source : BIU Cujas

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 c époques très importantes de l'histoire du monde, on ne trouve aucune pensée économique véritable. On a do né 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.

I - 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

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 renseignement assez précis pour donner une idée de la vie économique de ce temps.

La vie économique à l'époque homérique; le système de l' Economie domestique.

Ce qui domine alors c'est le système de l'économie domestique. La famille produit tout ce qu'elle co somme, et consomme tout ce qu'elle produit; elle form 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 beauc 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.

Source : BIU Cujas

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'Economie politique. Si l'on adopte la définition qui fait de l'Economie politique l'étude des valeurs d'échange, on peut soutenir qu'il n'y a pas, dans cette période, de faits proprement économiques, car au sein de la famille antique, il n'y a pas d'échange au sens strict. L'échange consiste en une prestation et une 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

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

L'économie d'échange à l'époque classique.

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 conquetes 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 ait pu se greffer une pensée

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 A Reproduction interdite

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

I - 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.

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.

Les esclaves doivent seuls assurer la vie matérielle

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.

Mission des hommes libres

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

Condamnation du commerce par Platon

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 enten-

Régime économique proposé par Platon

Source : BIU Cujas

dre 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".

Nous en avons assez dit pour qu'on comprenne que du point de vue des philosophes grecs, l'activité économique apparait 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

A - Les faits.

Absence de vie économique stricto sensu dans le haut Moyen-Age

I°.- Le Haut Moyen-Age (V - XIme 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 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 apparait à la fin du Moyen Age.

Le réveil des villes.

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 apparaitre et se développer rapidement une vie économique véritable. A partir du XIème siècle, se produit un phénomène capital dans l'histoire économique: le réveil des villes. A l'origine, la ville était un simple lieu de protection fortifié, où les habitants venaient se réfugier en cas de danger. Mais peu à peu, les villes grandissent, la population urbaine s'accroit. La ville ne peut plus nourrir ses habitants, il se produit alors une différenciation des taches. Les habitants des

Source : BIU Cujas

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. 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.

Les foires

résultats économiques des croissade

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, l'explication de l'absence d'une pensée économique véritable doit être cherchée du côté de l'orientation générale des préoccupations intellectuelles.

Attitude des théologiens au point de vue économique

B - Les idées.

Réhabilitation du travail

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

Sur un point les théologiens chrétiens diffèrent des philosophes païens: à l'égard du travail. Les philosophes grecs le méprisaient, les théologiens 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 tradition 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

Source : BIU Cujas

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

II - 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 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

III - Les 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

Source : BIU Cujas

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; quand 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

IV - 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 à fait inexactes. Pour qu'une science économique pût se constituer, il fallut que l'ambiance générale se fût d'abord entièrement transformée.

Section II

Les précurseurs

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

Le milieu intellectuel au XVIme siècle

I - 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 certains immobilité, succède la notion de changement.

Les idées de libre examen et de progrès

Plus précisément se dégage et s'affirme au XVIme 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

Source : BIU Cujas

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.

Le milieu géographique

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

III - Une dernière transformation est celle du monde politique. Le XVIme siècle voit apparaitre l'Etat moderne, c'est-à-dire la substitution à de petits groupements féodaux en lutte les uns contre les autres de grands Etats centralisés. L'idée d'unité nationale se substitue à l'idée d'économies locales juxtaposées Pour la France, cette idée d'unité nationale s'affirme 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.

Le milieu politique

Formation des Etats modernes

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 systèmes généraux de politique économique.

§. I - Controverses monétaires

La découverte de l'Amérique accroit la

I - La découvette de l'Amérique, entre autres conséquences, provoqua un afflux considérable d'or et d'argent, déversé par le Nouveau Monde sur le Vieux

Source : BIU Cujas

stock d'or et d'argent du Vieux continent.

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 XVIme 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 économiques. Certains individus et certaines classes en sont les bénéficiaires; d'autres, les victimes. Au XVIème siècle les victimes furent, en particulier, l ouvriers, parce que la survivance des idées médiéva les de juste prix et de juste salaire avait pour con séquence de cristalliser à un chiffre immuable le ta des salaires. Cette immobilité n'avait pas d'inconvé nient quand toutes les autres conditions de la vie économique étaient elles-mêmes immuables. Un salaire fixe donnait droit à des conditions d'existence fixe Mais quand le coût de la vie s'éleva, les ouvriers déclarèrent que le maintien de leur salaire à un chi fre immuable ne leur permettait plus de vivre. Des révoltes, des émeutes éclatèrent. L'opinion publiqu s'émut. Le Gouvernement ordonna une enquête. Et bie tôt deux thèses se trouvèrent en présence:

Enquête sur les causes de la hausse des Prix

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

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

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

III - A cette thèse, vient s'opposer, en 1568, celle d'un auteur célèbre également comme écrivain politique Jean Bodin, dans sa "Réponse aux paradoxe de M. de Malestroit" Jean Bodin explique d'abord qu 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'augmenta tion formidable du stock monétaire des pays occiden taux ce qui l'amène à affirmer qu'il existe un lien entre ces deux faits: l'accroissement du stock moné taire conséquence de la découverte de l'Amérique, e la hausse générale des prix.

Intérêt historique et scien-

Nous retrouverons cette thèse plus tard, lorsque nous étudierons la théorie de la monnaie. Retenons

Source : BIU Cujas

tifique de cette contro- verse

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

§. 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 siècle et au XVIIème siècle que l'essentiel pour un Etat qui veut développer sa prospérité, est de porter au maximum le stock des métaux précieux. Le but de la politique économique est l'accroissement de ce stock. Par ailleurs le problème va se poser sur le terrain national, puisque désormais, c'est dans le cadre de l'unité nationale et non plus au sein de groupes familiaux ou locaux que l'activité économique s'organise.

es systèmes ercantilistes nt pour objec- if le dévelop- ement du stock es métaux pré- ieux national

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 recou-

I - 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

Source : BIB Cujas
« Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
A
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

vements des métaux précieux

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

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

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

Inversement, on oblige les navires importateurs, qui amènent en Espagne les marchandises venues de l'extérieur à 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.

Impossibilité pratique d'appliquer ces règles.

III - 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 industrialiste propose d'accroitre le stock de métaux précieux grâce à l'essor de l'industrie

I - 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-

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 ré-

Source : BIU Cujas

ture

colte 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.

L'industrie peut exporter des produits réguliers et de grande valeur spécifique

II - 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 Angleterre, de Frédéric II en Prusse, de Pierre le Grand, en Russie.

La politique de Colbert

C - La forme anglaise.

Le mercantilisme commercialiste est la troisième forme, proprement anglaise, du système mercantiliste. Le but poursuivi reste le même: accroitre 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.

Le mercantilisme commercialiste s'attache au développement du commerce avec l'étranger

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 inter-

avec le souci d'aboutir à une balance du commerce favorable.

Source : BIU Cujas

nationales, mais avec le souci d'une balance favorable; c'est-à-dire où les exportations dépassent les importations.

Section III

Les fondateurs

§. I - L'Ecole Physiocratique

Les Physiocrates

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....

Turgot

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

La doctrine des Physiocrates.

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

L'ordre naturel des choses.

1°.- 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 règlementations 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.

Le tableau économique de Quesnay

Quesnay a présenté un schéma de l'ordre naturel dans son "Tableau économique". Un de ses disciples Mirabeau, déclara que l'invention du tableau économique avait autant d'importance dans l'histoire de l'humanité "que l'invention de l'écriture ou celle de la monnaie ". Quesnay qui est médecin compare la circulation des richesses dans le corps social, à la circulation du sang dans l'organisme humain. D'après les 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 exploi-

La circulation des richesses

La classe agricole.

Source : BIU Cujas

tants 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".

La classe des propriétaires fonciers. La classe stérile

II - 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.

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, de la pluie, etc... A la fin de la campagne agricole, l'agriculteur retire de la terre sous forme de récoltes, plus qu'il ne lui a donné. Il lui a donné son travail et il retire le produit combiné de ce travail et du travail de la nature. Les Physiocrates appellent produit net, l'excédent de la récolte sur ce que l'agriculteur a dépensé.

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

III - Cet ordre naturel des choses, que la science économique doit nous faire connaitre, 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 ré-

Source : BIU Cujas

glementer 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 XVIIIme 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

IV - 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 par Dieu, comme Dieu est bon, il a entendu que les hommes soient heureux. Il est dès lors évident que l'ordre naturel a chance d'être plus conforme à l'intérêt général qu'une combinaison humaine artificielle quelle qu'elle soit.

Les Physiocrates repoussent l'interventionnisme du mercantilisme

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

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

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

§. 2 - Adam Smith

Adam Smith philosophe et économiste

I - Adam Smith, philosophe et économiste anglais est né dans un petit village d'Ecosse, en 1723. Il a fait une carrière universitaire. Avant d'être écono-

Source : BIU Cujas

miste, 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 a 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 fondamentale 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)

Succès de cet ouvrage

II - En quelle mesure Adam Smith diffère-t- il des Physiocrates? Dans la mesure où il leur ressemble, ne s'est-il pas borné à reproduire leurs idées? Il ne mériterait pas alors le nom de fondateur de l'Economie politique. Jusqu'à la fin du XIXème siècle on a pu soutenir avec vraisemblance, qu'Adam Smith avait emprunté aux Physiocrates ses thèmes sessentiels; 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 paraitre. Il y a donc eu, entre eux et lui, une convergence spontanée d'idées. Nous trouverons plus tard d'autres exemples de convergences de ce genre, entre auteurs vivant à la même époque et qui, sans se connaitre, ont exposé simultanément des théories analogues.

Adam Smith n'a pas emprunté ses idées aux physiocrates

Il croit à l'ordre naturel

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.

son libéralisme économique

Comme eux, il croit que la meilleure attitude des

Source : BIU Cujas

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.

Progrès d'Adam Smith sur les Physiocrates

III - 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.

Adam Smith écarte le fondement métaphysique de l'ordre naturel

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

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 enchainements de raisonnement 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.

3°.- Enfin, (I) une troisième différence est la

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

Source : BIU Cujas

Souplesse de ses conclusions

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.

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 une sorte de monopole pour la marine britannique Cromwell avait empêché la concurrence de s'exercer librement, et méritait d'être blamé. Smith se garde bien d'apprécier ainsi les Acts de Navigation. Il constate qu'ils ont atteint le but poursuivi. Ils ont permis le développement de la marine marchande britannique et amené la décadence de la marine hollandaise. L'intérêt national étant en jeu, Adam Smith approuve la politique de Cromwell et l'entorse apportée par lui au jeu de la libre concurrence.

IV - Il reste néanmoins que, dans leurs grandes lignes, les théories des physiocrates et celles d'Adam Smith sont concordantes. Les unes et les autres d'ailleurs, ont dû leur succès et leur rapide diffusion à ce qu'elles correspondaient très exactement aux besoins de l'époque qui les a vues naitre. 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.

I°.- 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 vint à son aide; c'était la grande sacrifiée du mercantilisme; elle était dans un état lamentable. La théorie de la productivité exclusive de la

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

classe agricole, fausse scientifiquement, a ainsi une sorte de légitimité historique.

D'où leur succès

2°.- D'autre part, la conclusion commune des physiocrates et d'Adam Smith est libérale et anti-réglementaire; or, au XVIIIème siècle, toutes les branches de la production, l'industrie et le commerce aussi bien que l'agriculture, ont besoin de liberté, car elles étouffent dans le cadre rigide des réglementations et des corporations. De fait, 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 adapté aux besoins nouveaux de la vie économique d'alors.

Section IV

L'école 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'embrasse 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.

Source : BIU Cujas

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 touvait, 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

La population s'accroit beaucoup plus rapidement que les subsistances.

population a une tendance naturelle à s'accroitre beaucoup plus rapidement que les subsistances. Pour mieux faire comprendre son idée, il lui donne une expression numérique. La population dit-il, croit suivant une progression géométrique, tandis que les subsistances croissent suivant une progression arithmétique. Si nous prenons deux progressions ayant pour point de départ le

L'équilibre se rétablit par des moyens répressifs

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, queMalthus appelle préventif, consiste dans la

et par la restriction volontaire de la natalité.

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

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

1°.- Ricardo montre qu'à mesure que les hommes deviennent plus nombreux et que, par la civilisation, leurs besoins s'étendent et se diversifient, la demande de produits agricoles, notamment de blé, va croissant. Il faut que les producteurs de blé s'ingénient à faire face à cette demande croissante. Pour y arriver, Ricardo ne voit que deux procédés: on peut, d'abord, continuer à mettre en culture les mêmes terres et y intensifier la production en y appliquant plus d'engrais et plus de main d'oeuvre, mais on arrive très vite au

Source : BIU Cujas

point où commence le rendement non proportionnel, c'est-à-dire au moment où, en doublant les dépenses, on n'accroit 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 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.

Le rendement non proportionnel.

Le cout du blé croit avec l'augmentation de la production

2°.- 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 couté 8; d'autres dont l'hectolitre a couté 10, d'autres dont l'hectolitre a couté 12. A quel prix va se vendre ce blé? Pas moins de 12, car s'il se vendait moins, les producteurs dont le coût atteint 12 seraient découragés et s'abstiendraient de produire; puisque par hypothèse, la population a besoin de tout le blé, il faut un prix qui ne décourage aucun producteur; donc un prix de 12 au 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 12 frs. l'hectolitre.

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

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

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

3°.- Quels sont les bénéficiaires de cette rente? Ce ne sont pas les cultivateurs, ils la reçoivent de l'acheteur, mais ils ne la gardent pas. Ce sont les propriétaires fonciers. Et puisque à mesure que la population va croitre, 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

4°.- A première vue, il peut sembler que la théorie ricardienne de la rente foncière ressemble à la théorie physiocratique du produit net. Cependant, il existe une différence fondamentale entre l'une et l'autre. Quelle était, pour les physiocrates la cause de produit net? C'était le concours de Dieu, de la nature, cella-

Le produit net des Physiocrates dérivait de la générosité de la nature. La rente fon-

Source : BIU Cujas

cière ricardienne résulte de l'avarice de la nature.

borant 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'apparait que le jour où l'on est obligé de mettre en culture des terres moins fertiles. La cause de la rente, ce n'est pas la fertilité des terres, mais la rareté des terres fertiles. La rente n'a pas pour fondement la générosité de la nature, mais l'avarice de la nature. La théorie ricardienne de la rente, rejoint ainsi la théorie malthusienne de la population.

B. Le libéralisme de l'économie anglaise.

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

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

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

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

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

1°- Malthus, dans son ouvrage, examine les lois alors en vigueur en Angleterre sur l'assistance aux pauvres, qui mettaient cette assistance à la charge des collectivités locales. Il se déclare l'adversaire d'une telle législation, car, dit-il, toutes les lois sur l'assistance, si bien agencées soient-elles, n'auront jamais pour conséquence de faire pousser deux épis de blé là où il n'en pousse qu'un. La législation est impuissante à supprimer la pauvreté et la misère. Pour lutter contre le paupérisme, Malthus ne voit qu'un moyen : c'est que les pauvres aient peu d'enfants. S'il y a des pauvres, c'est que les basses classes de la société sont imprévoyantes, ont plus d'enfants qu'elles ne peuvent en nourrir. Et Malthus aboutit à cette formule, qu'on lui a souvent reprochée: "le peuple doit se considérer comme étant lui-même la cause principale de ses souffrances".

La restriction volontaire de la natalité seul remède au paupérisme.

2°- Ricardo, par sa théorie de la rente foncière, est conduit à des conclusions analogues. Cette théorie

Source : BIU Cujas

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

Il n'existe d'après Ricardo, qu'un seul moyen efficace de lutter contre la rente, 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 cher; ici encore le pessimisme conduit au libéralisme. Malthus et Ricardo arrivent à la même formule que les Physiocrates 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

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 class

Source : BIU Cujas

l'esprit de ses contemporains.

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

Optimisme et libéralisme de Jean-Baptiste Say.

II.- Après Jean-Baptiste Say, le second représentant du courant optimiste français est Frédéric Bastiat Bastiat écrit son premier article en 1843. Son livre intitulé : "Harmonies 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 apparait, 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.

Source : BIU Cujas

§ III. - Stuart Mill.

Stuart Mill se rattache à l'école classique.

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

II.- 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 fixe 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

Source : BIU Cujas

successorales, il réduit l'inconvénient de consacrer une inégalité au point de départ

Section V

La réaction contre l'école classique

La réaction contre l'école classique.

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

Les 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.

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

La jeune école historique.

Après 1853, pendant vingt ans environ, l'école historique allemande entre en sommeil et ne publie aucune oeuvre importante. Mais au lendemain de 1870 apparait 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.

II.- 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 réelle

Critique de la méthode des classiques.

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

des individus, est de se reporter à l'histoire, de replacer les hommes dans les milieux où ils ont vécu. Se servant d'une méthode erronée, les classiques, ajoutent les 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

Critique des conclusions des classiques.

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.

Partie constructive.

III.- 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.

1°) 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.

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

L'histoire explicative.

L'histoire descriptive.

3°) 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.

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 Frederic 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 peut convenir à toutes. Certaines ont en elles suffi-

Source : BIU Cujas

samment 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 défavorable. Mais quand une nation (et List pense ici à l'Allemagne) a en elle-même des ressources suffisantes pour développer toutes les branches de la production, il est de son devoir d'arriver à cet état complexe de la nation normale.

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 économique du point de vue de l'individu, il apparait que l'idéal est d'accroitre 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 condamnable, puisqu'elle nuit à l'ensemble des consommateurs, en entrainant l'élévation des prix à l'inté-

Source : BIU Cujas

rieur. Du point de vue de l'intérêt actuel, c'est donc la solution libre-échangiste qui devrait l'emporter. Mais si, avec List, nous considérons l'intérêt futur, il se peut que cette considération conduise à légitimer l'établissement d'une barrière douanière, quand grâce à elle sera rendu possible le développement d'une industrie encore dans l'enfance et qui plus tard deviendra une des forces productives essentielles de la nation.

§. 3 - Réaction contre les conclusions sociales des classiques.

Les écoles interventionnistes et socialistes

Le milieu historique

I - 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 XIXme siècle ont vu apparaitre et triompher le libéralisme et l'industrialisme. Turgot se ralliait sauf quelques nuances, aux conclusions libérales des physiocrates. Arrivé au pouvoir, il essaya de réaliser leurs vues par des édits abolissant des entraves à la circulation des grains et 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

II - 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 XIXme siècle. Alors apparait la grande industrie mécanique et concentrée.

La grande industrie.

La misère ouvrière

III - Or, dans la première moitié du XIXme 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 1835 et 1836 et de laquelle il résultait que notamment dans l'industrie textile, les ouvriers étaient très mal payés, que les journées de travail avaient une longueur excessive, et que l'on employait, pour faire marcher

Source : BIU Cujas

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

Les crises périodiques de surproduction

Par ailleurs, apparaissent au début du XIXme 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 entrainent pour la classe ouvrière un redoutable chômage.

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

A - L'interventionnisme

I - Sismondi

L'interventionnisme de Sismondi

Nécessité de réfréner les forces économiques.

I°.- Le Génevois Sismondi 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 1819 et en 1837.

Sismondi est très impressionné par les effets économiques et sociaux de l'industrialisme, la misère ouvrière et les crises générales de surproduction. Il compare l'industrialisme à l'apprenti sorcier de la célèbre ballade de Goethe. En l'absence de son maitre 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, et le travail du dimanche et organiser le "garantisme" à la charge des patrons

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

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

Source : BIU Cujas

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

Sismondi maintient la propriété individuelle.

IV - Sismondi maintient l'idée de propriété individuelle. Son idéal, c'est l'union de la propriété et du travail, de manière que les mêmes individus soient propriétaires des moyens de production et les exploitent. On voit de suite le type qui réalise cet idéal. Dans l'agriculture, c'est le petit propriétaire faisant valoir lui-même. Dans l'industrie, les préférences de Sismondi 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

II - Dupont-White

I - Au cours de ses principaux ouvrages (L'individu et l'Etat I857; la Centralisation, I860) le second fondateur de l'interventionnisme, Dupont-White s'attache à établir que, dans une société progressive, les attributions économiques de l'Etat doivent normalement s'accroitre. Dupont-White s'attaque délibérément à l'affirmation libérale d'une convergence spontanée des intérêts privés vers l'intérêt général. Toute liberté a besoin d'être réglée. Sinon elle aboutit à la domination de la force. Dupont-White a peu de confiance dans les individus comme agents du progrès, il va même jusqu'à dire que l'individu "est l'éternel obstacle dont sont hérissées les voies de civilisation". Ce pessimisme à l'égard de l'individu a pour contre-partie une confiance extrême en l'Etat. L'homme placé au gouvernement peut s'élever au-dessus des conflits particuliers et des points de vue de classe, pour assurer la prééminence des intérêts collectifs. D'où ces formules

Source : BIU Cujas

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

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

III - Les "Socialistes de la Chaire"

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

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

B - Le Socialisme idéaliste

Le socialisme idéaliste

I - La deuxième forme de la réaction contre l'abstentionnisme social classique est le socialisme idéaliste. Il s'est développé surtout en France et au XIXme siècle. A la vérité, on a voulu chercher bien

Source : BIU Cujas

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 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.

II - Au XVIIIème siècle, on trouve en France toute une pléiade d'écrivains égalitaires, ayant le souci de la justice sociale, et qui critiquent l'ordre existant parce qu'il conduit à de trop grandes inégalités. Ces premières ébauches du socialisme, ne sont pas très intéressantes pour nous, parce qu'elles sont d'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 XIXme siècle.

III - Dès le début du XIXème siècle apparaissent 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 murs encore pour l'avènement du socialisme. Aussi, à la fin de sa vie, R. Owen estimait-il que la tache 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 Proudhon, parce qu'ils sont à l'origine de deux courants d'idées sociales très importantes et qu'ils

Source : BIU Cujas

conservent aujourd'hui encore de nombreux disciples.

Saint-Simon était un grand seigneur, nullement so socialiste, ni même démocrate, mais un de ses disciple Bazard, tira de ses idées une doctrine qu'il développa en I828, 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 I848. Il a laissé une oeuvre considérable. Ses deux livres les plus importants sont "Le système des contradictions économiques" publié en I846 dont le titre fait contraste avec celui de Bastiat: "Les harmonies économiques". Et en I858, une oeuvre philosophique: "de la justice dans la Révolution et dans l'Eglise".

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

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 quant au 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, l machinisme et les crises, alors que les optimistes s'efforcent d'atténuer les inquiétudes auxquelles ils donnent lieu, les Saint-Simoniens, et Proudhon insiste 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'manisme.

Source : BIU Cujas

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 pas sur la classe ouvrière seule pour réaliser la transformation sociale. Un Saint-Simon ou un Fourier qui sont d'ailleurs aristocrates ou bourgeois, s'adressent aux sentiments désintéressés de la bourgeoisie et de l'élite intellectuelle. Ils ne mettent pas au premier plan de leur construction doctrinale, l'intérêt de l'ouvrier, mais le sentiment de la justice. Pour eux, le socialisme est un régime permettant d'assurer mieux que l'état de choses actuel, la justice sociale et l'intérêt général, et d'adapter rationnellement la production aux besoins de la collectivité.

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

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

Tendance autoritaire du Saint-Simonisme

I°.- La première est autoritaire et aboutit au collectivisme. Il faut faire confiance aux pouvoirs publics, à l'Etat pour organiser le mécanisme économique. Le mal social vient de ce que présentement les activités économiques sont seulement individuelles et que nulle organisation supérieure ne vient les coordonner. Le remède sera dans l'appropriation sociale des moyens de production. Les usines, les machines, appartiendront à la collectivité, à qui reviendra le soin d'adapter la production aux besoins.

Le collectivisme

Tendance libertaire de Proudhon

2°.- La deuxième tendance qui se réclame de Proud'hon est libertaire et conduit à l'anarchie. Proud'hon 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 scientifique

I - La troisième forme du courant de réaction contre l'abstentionnisme social des classiques est le socialisme dit scientifique. Ne cherchons pas pour le moment s'il est véritablement scientifique. Pour ré-

Source : BIU Cujas

pondre à cette question, il faut d'abord avoir étudié la science économique; nous ne pourrons donc résoudre ce problème qu'à la fin de nos études. Les grands noms du socialisme dit scientifique sont: d'abord un grand propriétaire foncier, Rodbertus, qui est un théoricien. Puis Ferdinand Lassalle, qui a été surtout un agitateur, enfin deux auteurs qu'il faut citer ensemble parce que certaines oeuvres sont signées à la fois de leurs deux noms: Karl Marx et Frédéric Engels.

Karl Marx et Engels

Karl Marx a été le principal artisan de la création de la première internationale; mais il est aussi un théoricien. Deux de ses ouvrages ont exercé une influence considérable "Le Manifeste communiste" écrit en collaboration avec Engels, publié en 1847, et "Le Capital", dont le premier volume parut en 1867, et dont le second et le troisième ont été publiés après la mort de Marx en 1885 et en 1894. Un écrivain non socialiste a pu dire que "Le Capital" a exercé au XIXme siècle une influence analogue à celle du "contrat social" au XVIIIème siècle.

"Le Capital"

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

Le capitalisme est une catégorie historique

L'idée dominante du Marxisme c'est la conviction qu'une évolution historique inévitable conduit nos sociétés modernes au socialisme. D'après Karl Marx, le régime actuel qu'il appelle le capitalisme, est une catégorie historique, c'est-à-dire un régime qui a eu son heure de légitimité, qui a correspondu pendant un certain temps aux besoins de la société, mais qui ne saurait avoir une valeur éternelle. Le régime capitaliste est miné par des contradictions internes. La plus importante est l'antinomie entre le mode collectif de production et le mode individuel d'appropriation.

L'appropriation deviendra collective comme le mode de production.

Depuis que le machinisme s'est étendu, que la grande industrie se substitue à la petite entreprise, la production est collective, puisque pour faire marcher une entreprise moderne, il faut faire appel à de vastes collectivités d'ouvriers. Cependant, la propriété est demeurée individuelle. Cette antinomie, déclare Karl Marx ne peut pas durer. Il faut que le mode d'appropriation se mette au même pas que le mode de production et devienne comme lui collectif.

Source : BIU Cujas

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

I°.- 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.

Le socialisme de Marx n'est pas idéaliste

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

La lutte des classes

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

Source : BIU Cujas

Le marxisme se prétend scientifique.

l'aboutissement logique des théories classiques, surtout de la branche anglaise, K. Marx par suite, ne juge point les classiques, et en particulier Ricardo, avec la même sévérité que les socialistes idéalistes. Il voit dans les classiques moins des adversaires à combattre que des précurseurs à utiliser.

Section VI

L'évolution récente des doctrines économiques

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

§. I - Le néo-protectionnisme

Au cours des périodes antérieures, nous avons rencontré par deux fois le protectionnisme: d'abord sous la forme du mercantilisme ensuite dans l'expression systématique del'Economie nationale défendue par Frédéric List.

Sur le plan doctrinal, ces deux offensives n'avaient pas réussi à triompher du libéralisme commercial. Le mercantilisme avait été réfuté par Smith, et l'immense majorité des économistes avait considéré cette réfutation comme décisive. List avait eu peu de disciples. En France, par exemple, on n'en peut guère citer qu'un : Paul Cauwès qui fut doyen de la Faculté de Droit de Paris et dont le Cours d'économie politique se plaçait très nettement dans le sillage de l'économie nationale.

Si, de la doctrine, on passe à la pratique, l'impression est toute contraire. Dans les cinquante dernières années, le protectionnisme a un peu partout triomphé. Il l'emporte en France dans la seconde moitié du XIXme siècle, à l'instigation de M. Méline; il s'installe également en Allemagne et aux Etats-Unis; seule l'Angleterre était demeurée fidèle au libre-échange en dépit des campagnes retentissantes de Joseph Cham-

Source : BIU Cujas

berlain. Au lendemain de la Grande Guerre, ce bastion du libéralisme commercial s'est effondré à son tour. En outre, l'exaspération du sentiment national tant dans les vieux pays que dans les jeunes Etats, puis les difficultés de la production et de l'échange pendant la période de dépression économique où est entré le monde en I929-I930, enfin les craintes d'une nouvelle conflagration mondiale ont suscité en tous pays des sentiments mêlés d'inquiétude et d'orgueil dont les conséquences furent: I° un renforcement des barrières douanières (dont le traité de Versailles avait déjà singulièrement augmenté la longueur en Europe); 2°.- L'apparition de procédés nouveaux, tels que les contingentements qui assurent une protection encore plus sévère que les droits de douane et allant parfois jusqu'à l'équivalent d'une prohibition complète.

Et l'on a vu s'affirmer, à l'encontre de la thèse libérale favorable à une division mondiale du travail, la doctrine de l'autarcie, qui présente comme une sorte d'idéal, pour la nation, le fait de se suffire entièrement à elle-même et de ne dépendre de l'étranger en aucune manière pour ses approvisionnements. En France, l'autarcie n'a guère obtenu de succès auprès des économistes. En Allemagne, et en Italie (surtout en ce qui concerne cette dernière, depuis la menace et la réalisation partielle des sanctions lors du conflit italo-éthiopien) la thèse autarcique a reçu des expressions systématiques et doctrinales qui demeurent dans la ligne du nationalisme économique, mais qui vont beaucoup plus loin que Frédéric List, au point de vue des mesures protectrices qu'elles préconisent.

§. 2 - Le néo-libéralisme

I - En ce qui concerne la politique économique interne, l'évolution des cinquante dernières années s'est traduite également par un recul du libéralisme. Ainsi qu'on le verra en détail par la suite, qu'il s'agisse des relations entre patrons et ouvriers ou entre producteurs et consommateurs, les interventions des pouvoirs publics se sont faites de plus en plus pressantes, sous la forme, soit de restrictions aux libres conventions, soit même parfois de substitution de l'entreprise publique à l'entreprise privée. En présence de cette montée graduelle de l'étatisme, la doctrine libérale s'est pendant longtemps bornée à maintenir ferme son drapeau sans modifier ses positions. Ses protagonistes continuaient d'affirmer que le meilleur régime économique et social est celui qui fait confiance à l'initiative privée et qui croit à l'harmonisation spontanée des intérêts particuliers. Depuis quelques an-

Source : BIU Cujas

nées, les plus intelligents des libéraux paraissent avoir compris que, pour retrouver quelque chance d'exercer sur l'évolution économique une influence, il serait peut être opportun, au lieu de condamner purement et simplement les transformations de l'économie moderne, d'y adapter leur doctrine. D'où le mouvement du néo libéralisme qui a donné lieu, en ces dernières années, de la part d'économistes autrichiens, américains, français, à d'intéressants essais de systématisation. Il serait prématuré d'en vouloir dès maintenant mesurer la portée.

II - Il existe de grandes différences entre ce libéralisme qui veut être positif et constructeur et l'ancien libéralisme purement négatif et critique. Les partisans du néo-libéralisme reconnaissent que, dans l'économie actuelle, une place importante doit être faite à l'intervention des pouvoirs publics dans l'organisation économique. Ils admettent que le capitalisme moderne, livré à lui-même, conduit souvent à des résultats contraires à la justice, et contraires aussi à la liberté d'un grand nombre d'individus. Ils voient (ce que niaient les libéraux traditionnels) que la concurrence, si l'on n'y prend garde, se détruit souvent elle-même et engendre le monopole. Et précisément, il leur semble que le rôle de l'Etat, en matière économique doit être d'agir pour empêcher que la concurrence ne disparaisse et pour obtenir que la liberté subsiste effectivement. Cette préoccupation conduit à dresser ce qu'un de ces néo-libéraux (W. Lipmann) a appelé expressivement l'"agenda du libéralisme", lequel propose un ensemble de mesures législatives (sur les sociétés anonymes, sur les ententes entre producteurs, voire même sur la monnaie) destinées à assurer la loyauté des transactions et à protéger la liberté individuelle contre les dangers dont elle est menacée par le capitalisme moderne.

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

Source : BIU Cujas

§. III - Le Néo-socialisme

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

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

III - Le sentiment d'un désaccord entre une partie du marxisme et la réalité détermina une première crise

Source : BIU Cujas

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

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

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

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

2°.- D'autre part, une révision idéaliste aboutit à élargir à la fois l'esprit et les moyens d'action du marxisme. Tandis que, dans l'orthodoxie marxiste, une sorte de fatalisme anime l'évolution historique chez Henri de Man, (socialiste belge dont l'oeuvre

Source : BIU Cujas

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

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

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

Source : BIU Cujas

§. 4 - Le néo-corporatisme

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

II - A quarante années de distance, deux grands encycliques: Rerum Novarum de Léon XIII (I5 Mai I89I) Quadragesimo Anno de Pie XI (I5 Mai I93I) aidèrent puissamment, en posant fermement les principes, à délimiter les frontières de la doctrine. Les "Semaines sociales" qui tiennent chaque année leurs assises dans une ville de France et dont les travaux sont publiés ensuite en volumes, constituent la source documentaire fondamentale pour qui veutcomprendre la doctrine des catholiques sociaux sur les grands problèmes économiques. L'article central de leur programme positif,c'est l'apologie du corporatisme (I) considéré comme le moyen d'assurer l'ordre sans tuer la liberté, et d'échapper à la fois à l'anarchie libérale et à la contrainte socialiste.

§. 5 - Le néo-interventionnisme

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

Solution intermédiaire, l'interventionnisme court le risque de manquer d'unité, et de n'être guère qu'une mixture un peu batarde d'éléments empruntés aux deux thèses adverses du libéralisme et du socialisme. Pouvait-on le corriger de ce défaut en lui donnant un fondement autonome?

(I) Cf Gaetan Pirou: Néo-libéralisme,néo-corporatisme néo-socialisme,Gallemard I939.

Source : BIU Cujas

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

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

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

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

Au total, dans leurs modalités actuelles, les grandes doctrines qui se disputent les suffrages du public, paraissent s'être sensiblement rapprochées les unes des autres si l'on considère leurs parties techniques et leurs programmes positifs. Le néo-libéralisme admet une part d'intervention publique. Le socialisme entend faire à la liberté sa part. Le catholicisme social et l'interventionnisme essaient de concilier la liberté individuelle et l'ordre collectif. Ce serait pourtant une illusion de croire que le conflit des doctrines est sur le point de prendre fin; derrière les techniques et les programmes se trouvent les intérêts et les philosophies. Les uns désirent

Source : BIU Cujas

garder ce qu'ils ont et les autres obtenir ce qu'ils n'ont pas. Les uns croient à la toute-puissance des fatalités naturelles et les autres au pouvoir libérateur de la science et de la raison humaine. Les uns sont épris surtout de justice et les autres soucieux de liberté. Les uns mettent au-dessus de tout la nation dont ils font partie et les autres songent au bien de l'humanité, ou à l'intérêt de leur classe. Ce sont là autant d'oppositions dont il est peu vraisemblable qu'elles se résolvent en harmonie par un coup de baguette magique. (I)

Chapitre V

LES GRANDES DIVISIONS DE L'ECONOMIE POLITIQUE

La plupart des Traités et Manuels morcellent l'économie politique en quatre partie, consacrées respectivement à la production, à la circulation, à la répartition, à la consommation des richesses. A première vue, cette division parait satisfaisante. N'est-elle pas simple et claire? N'est-elle pas rationnelle, puisqu'elle semble suivre, dans un ordre logique et chronologique, la carrière fournie par un bien économique? Une marchandise quelconque est d'abord produite; puis elle circule de mains en mains; elle se répartit entre les acheteurs; elle est finalement par eux consommée, ce qui ferme le circuit ouvert par la production.

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

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

(I) Pour toutes les questions traitées dans l'Introduction des cours, les étudiants sont invités à se reporter à l'ouvrage de M. Gaétan Pirou, Introduction à l'étude de l'Economie Politique, Sirey 1939.

Source : BIU Cujas

Section I

La critique du plan classique

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

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

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

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

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

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

Que fait l'industriel? Il prend des matières premières qui, comme telles, sous leur forme initiale, ne sont pas applicables à la satisfaction de nos besoins.

Source : BIU Cujas

En les soumettant à l'effort des hommes et à l'action des forces naturèlles, il en tire des objets qui sont recherchés, qui donc ont une valeur. Et ce qui prouve que la valeur du produit fabriqué est plus grande que celle des matières premières et des éléments qui y ont été ajoutés, c'est que beaucoup d'industriels font fortune: une fois leurs dépenses payées, leurs collaborateurs rémunérés, il reste un surplus, qui est un véritable produit net.

N'en est-il pas de même du commerce? Sans doute, entre l'industrie et le commerce existe cette différence que l'indsstriel fait subir des transformations à la matière, tandis que le commerçant se borne à mettre les choses à la disposition des acheteurs sans modifier leur contexture. Mais c'est là une différence purement matérielle, donc secondaire sur le plan économique. Du fait que le commerçant offre les choses aux acheteurs dans des conditions de commodité qui n'existaient pas auparavant, il crée de la valeur. Les compagnies de transports par voie ferrée ou maritime en créent également. La société de navigation qui charge de la glace en Norvège (où elle est en excédent sur les besoins) et la décharge en France (où elle est demandée) prend la glace lorsqu'elle n'a pas de valeur et la porte là où elle en aura; elle est donc productrice au sens économique du mot.

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

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

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

Source : BIU Cujas

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

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

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

2°.- On réunit ce qui doit être distingué: traiter ensemble le commerce intérieur et l'échange international, étudier les formes de l'entreprise commerciale avec le mécanisme des prix (qui régit les prix agricoles et industriels aussi bien que lesprix commerciaux) et le système monétaire (qui intervient dans tous les échanges) c'est mettre pêle-mêle les problèmes les plus disparates quant au fond.

B - Poursuivons la critique du plan traditionnel

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

D'autre part, les économistes modernes(notamment Léon Walras) ont établi que les mêmes lois générales

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

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

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

Qu'étudierait-on sous ce nom?

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

La consommation en tant qu'elle commande la demande sur le marché? Sous cet angle, la consommation doit certainement être retenue par l'économiste, car il est manifeste que la valeur des marchandises est profondément influencée par le fait que le choix des consommateurs se portera sur telle ou telle d'entre elles. Mais cette étude se placera tout naturellement lorsqu'on recherchera les lois de la valeur, et qu'on s'inquiètera de marquer l'influence que les gouts des consommateurs et leurs habitudes de vie exercent sur le prix des choses et des services.

Au reste la défectuosité du plan traditionnel à cet égard est rendue visible par l'embarras qu'éprouvent pour la remplir, ceux qui conservent la rubrique "consommation". Dans son Cours d'Economie politique, M. Ch. Gide en a fait une sorte de capharnaum dans lequel il place: I° le luxe et l'alcoolisme (auxquels il consacre des développements de caractère moral ou hygiènique beaucoup plus que de nature économique); 2° l'épargne - qui est exactement le contraire de la consommation. Quand un individu dispose d'un revenu de 50.000 francs et qu'il en épargne 10;000 son épargne est ce qu'il n'a pas consommé. Sans doute, on le verra plus tard, s'il ne se borne pas à mettre cette épargne dans un bas de laine au fond d'une armoire, s'il la fait fructifier en la confiant à une banque ou à une entreprise industrielle, la non-consommation de l'épargnant sera compensée par la consommation de l'industriel, du commerçant, de l'ouvrier, à la disposition de qui auront été mises les sommes épargnées. Il n'en reste pas moins que, du point de vue de l'individu qui la pra-

Source : BIU Cujas

tique, l'épargne est l'antithèse de la consommation, et qu'il est paradoxal d'en faire un chapitre à l'intérieur d'une partie qui porte le titre "consommation".

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

Section II

Le plan proposé.

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

A) A une époque et dans un pays donnés la vie économique se situe dans un cadre constitué par les règles juridiques et l'état de la technique. Nous avons précédemment montré que l'économie politique est une discipline distincte de la technique, parce que le point de vue de la valeur ne se confond pas avec le point de vue de la quantité ou de la matière, et que même souvent il s'y oppose. Nous avons montré aussi que l'économie politique est essentiellement distincte du droit parce que le plan de l'explication n'est pas le même que le plan de la prescription. Il n'empêche qu'entre ces domaines différents, de nombreux points de contact existent, et l'étude des cadres de la vie économique nous amènera à les souligner.

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

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

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

Quels seront les caractères de cette première partie ?.

Elle s'attachera à la vie économique, vue en quelque sorte de l'extérieur, telle qu'elle apparaîtrait à un observateur qui serait placé en dehors d'elle, et qui l'apercevrait d'au delà de ses frontières. Etant donné que la technique et le droit se modifient avec le temps, nous serons amené à souligner ce

Source : BIU Cujas

qu'a comporté de variable au cours de l'histoire ce cadre général, qui a subi entre l'antiquité et l'époque contemporaine des modifications considérables. Aussi aurons-nous à utiliser largement les travaux de l'école historique allemande qui, on s'en souvient, a consacré le principal de son effort à décrire les phases successives de l'évolution économique. Nous nous appliquerons à dégager les traits essentiels de cette évolution, afin de mieux faire comprendre l'état actuel dont elle est l'aboutissant.

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

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

Dans cette deuxième partie viendra l'étude de la monnaie qui, s'agissant des sociétés ayant dépassé la phase du troc, intervient, sous des formes d'ailleurs très diverses, dans tous les échanges. Et s'il est vrai, comme nous l'avons indiqué dans la section précédente, qu'une théorie synthétique de l'échange et du prix doit englober tous les marchés, non pas seulement celui des produits fabriqués, mais celui du travail

Source : BIU Cujas

humain, du prêt des capitaux, de la location et de la vente du sol, etc.. nous devrons, au terme de l'étude du mécanisme économique, pouvoir nous élever à une vue générale qui englobe tout ce mécanisme et mette en lumière à la fois, les traits spécifiques de chacune de ses parties et leur agencement en un ensemble. Nous montrerons que, suivant les auteurs et les écoles, cette vision générale met l'accent tantôt sur l'équilibre qui résulte de l'ajustement de toutes les pièces du mécanisme, tantôt sur les discordances et les à-coups, les décalages et les exagérations, qui entraînent l'ensemble économique tantôt au delà, tantôt en deçà du point qui correspondrait à un niveau harmonieux des valeurs et des prix.

C) Une troisième partie du Cours sera consacrée aux problèmes économiques nationaux et internationaux.

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

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

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

1°- Il est certain que le mécanisme économique, en ce qu'il a d'essentiel, se retrouve à peu près le même quelle que soit la nation où il joue, du moins en ce qui concerne les Etats modernes de l'Europe occidentale, qui seront l'objet principal de notre analyse. En France, en Angleterre, aux Etats-Unis, les lois de valeur et des prix, l'action sur elles de l'offre et de la demande, les répercussions économiques d'une dilatation ou d'une contraction de la masse monétaire, obéissent à des mécanismes analogues. Quand on démonte ces mécanismes, il y a donc lieu de reléguer à l'arrière-plan la considération des frontières nationales;

2°- Il est non moins certain que le cadre naturel des phénomènes économiques est, de nos jours, devenu international. Ici encore, une évolution s'est produite dont il est bon de dire quelques mots. Dans l'antiquité, le cadre de la vie économique était le groupe familial. Le moyen âge a connu un cadre déjà plus large, dont le manoir était le centre et qui englobait la campagne environnante. Au temps du mercantilisme, l'unité économique est la nation. Aujourd'hui, la vie éco-

Source : BIU Cujas

nomique déborde manifestement les limites nationales. Pour s'en convaincre, il suffit de se demander de quels pays viennent les divers aliments que nous consommons, les vêtements dont nous nous habillons, les objets qui garnissent notre intérieur. Une grande partie d'entre eux provient de pays autres que la France, et cela serait vrai dans une bien plus large mesure encore, si des éléments de caractère extra-économique (dont nous parlerons dans un instant) ne venaient contrecarrer l'action de la rapidité et de la facilité croissantes des moyens de transport, conséquences elles-mêmes des progrès de la technique.

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

1°- Le pouvoir des autorités publiques expirant aux frontières nationales, la monnaie d'un pays n'a force libératoire qu'à l'intérieur de ce pays. Tant que n'existera pas une monnaie internationale, toute transaction entre individus appartenant à des nations différentes posera un problème de change, et la détermination du rapport de valeur entre deux monnaies différentes est un des problèmes économiques les plus délicats, un de ceux qui ont donné lieu, en ces derniers temps, aux analyses les plus approfondies.

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

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

Source : BIU Cujas

D) Une quatrième partie sera consacrée aux doctrines économiques.

La plupart des Traités et Manuels entremêlent la science et les doctrines. A propos de chaque problème, ils recherchent à la fois ce qui est et ce qui pourrait ou devrait être. A mon avis, il est opportun de séparer, aussi radicalement que possible, la science et les doctrines, et de faire de celles-ci l'objet d'une partie spéciale. Je crois, en effet, que le retard des sciences sociales par rapport aux sciences naturelles ne tient pas uniquement à cette complexité plus grande des faits sociaux et à cette impossibilité de l'expérience sur lesquelles nous avons précédemment insisté. Elle vient aussi, surtout peut-être, de l'extrême difficulté, qu'éprouve le sociologue ou l'économiste, à se placer en face de la réalité qu'il doit étudier avec l'état d'esprit serein et rigoureusement objectif qu'atteint, sans effort particulier, le physicien ou le chimiste. Les problèmes sociaux nous touchent de près; ils mettent en jeu nos passions, nos intérêts, nos préjugés. Il est naturel et il est humain que nous ne les abordions pas avec une calme froideur, comme si nous les examinions du haut de Sirius. Et pourtant, c'est seulement en nous astreignant à cette discipline que nous aurons chance de les voir tels qu'ils sont. Si nous laissons provisoirement à la porte nos préférences philosophiques ou sentimentales, si nous nous donnons pour règle d'observer en toute bonne foi et de dire en toute indépendance ce que nous aurons vu, l'accord pourra s'établir entre savants de tendances et de tempéraments différents: ainsi sur le plan de la science économique qui se borne à constater et à expliquer, des progrès substantiels pourront être réalisés, et un corps de vérités expérimentales pourra être constitué. En fait, les apports les plus efficaces à la science économique viennent des savants qui se soumettent à cette exigence. Eux seuls aperçoivent la vérité avec toutes ses nuances et dans toute sa complexité. Quand, au contraire, on s'occupe de la vie économique avec des préoccupations de doctrinaire ou de moraliste, quand on y cherche des arguments pour justifier ce qui existe ou pour en légitimer le changement, on est presque fatalement conduit à ces affirmations unilatérales, à ces simplifications passionnées, qui substituent une caricature grossière à l'image fidèle. Chacun opérant cette déformation au gré de sa foi, qui n'est pas celle du voisin, les interprétations les plus opposées se heurtent en un conflit interminable, pour le plus grand préjudice de la science économique, qui prend aux yeux des profanes l'apparence d'une véritable cacophonie.

Il est donc indispensable de "dépassionner" la

Source : BIU Cujas

science économique et le meilleur moyen pour y parvenir est de dissocier complétement l'e. lication de l'appréciation.

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

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

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

Source : BIU Cujas

nisation du travail et l'utilisation des ressources naturelles, tenir compte de nécessités sur lesquelles la connaissance de la vie économique du passé et du présent apporte d'utiles lumières. De même, une doctrine de nationalisme et d'autarcie ne saurait, sans compromettre les intérêts qu'elle sert, faire abstraction des enseignements qu'apporte l'étude attentive des courants d'échange internationaux, ainsi que l'inventaire objectif des ressources naturelles et humaines de chaque nation. Les doctrines pourraient mépriser la science si les sociétés avaient une plasticité et des possibilités suffisantes pour se prêter à la réalisation de tous les programmes. Comme il n'en est rien, la science économique garde son mot à dire. Elle marquera les limites à l'intérieur desquelles l'action réformatrice doit se contenir si elle ne veut pas risquer, à l'expérience, de se montrer incapable d'atteindre l'objectif qu'elle poursuit.

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

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

Source : BIU Cujas

Première 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 deux traits d'ordre juridique.

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

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 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.

Source : BIU Cujas

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

Les deux caractères juridiques essentiels de la production moderne

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

En quatre chapitres successifs, nous étudierons:

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

I) l'appropriation individuelle des moyens de production.

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.

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. Mais quand on veut préciser le sens du mot capitaliste on se heurte à de grosses difficultés. Nous essayerons d'élucider les 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.

Le capitalisme

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 in-

A - Il y a travail indifférencié quand un même

Source : BIU Cujas

différencié

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 ilôts importants de travail indifférencié.

Les survivances exceptionnelles dans l'économie moderne

I°.- On en trouve un, d'abord, dans ce qui se rapporte à la vie ménagère. La maitresse de maison (ou ses domestiques) se livre aux occupations les plus diverses. Sans doute, il arrive qu'au sein d'une famille (surtout des familles riches ayant un nombreux personnel) une certaine spécialisation des tâches s'établ 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 actielle, des cas encore exceptionnels (sauf aux Etats-Unis).

La vie ménagère.

L'agriculture

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

L'industrie dans les petites agglomérations

3°.- 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 naitre des métiers nouveaux dans les petites agglomérations, ils se constituent en annexes d'autres métiers. Les installations de gaz et d'eau sont faites par le serrurier et le plombier.

Le commerce dans les petits centres

4°.- 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

Source : BIU Cujas

y avoir à cela des raisons diverses.

I°.- Par exemple: l'association du travail peut être adoptée parce que, psychologiquement, le travail en commun est moins pénible que le travail isolé. Ainsi s'explique le travail en commun des femmes dans un lavoir. De même dans le Midi, on se réunit le soir pour égrener les épis de maïs.

Le travail enchainé

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

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

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

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 pour une tâche donnée, mais chacun se livre à une opération différente de celle de son voisin. Alors que dans l'équipe de rameurs ou de forgerons, tous rament ou frappent sur l'enclume, dans une usine moderne, spécialisée, chaque individu ou petit groupe d'individus accomplissent une tâche fragmentaire et particulière.

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

Section II

Evolution historique de la division du travail

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

Différenciation suivant les

I°.- On a donné une formule très simple de la différenciation suivant les âges; les enfants jouent, les

Source : BIU Cujas

âges.

adultes travaillent, les vieillards conseillent.

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

2°.- Plus intéressante est la différenciation d'après les sexes. On pourrait croire que dans les sociétés primitives, le principe de la différenciation suivant les sexes est la même que dans nos sociétés modernes, qui réservent aux hommes les travaux pénibles aux femmes les travaux faciles. Il n'en est rien parce que la différence des forces physiques entre l'homme et la femme est beaucoup plus le résultat de l'évolution que son point de départ. Aussi le criterium de la différenciation entre les sexes, à l'origine, est-il tout différent; aux femmes les travaux sédentaires, aux hommes les travaux non sédentaires. Les hommes se livrent à la chasse, à la guerre; les femmes confectionnent les aliments, organisent la maison, fabriquent les vêtements, travaillent la terre.

Différenciation d'après les aptitudes

3°.- 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 apparait à l'occasion et comme conséquence de la mise en contact d'individus appartenant à des tribus ou à des régions différentes, à 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 individusspécialisés sont généralement des étrangers auxquels leur origine donne des aptitudesparticulières que les autochtones ne possèdent pas. Aujourd'hui encore, il existe des exemples assez curieux de ce fait. En Abyssinie, presque tous les artisans sont étrangers les tisserands sont Mahométans, les armuriers et les orfèvres sont Coptes.

II - Les recherches de l'école historique allemande ont montré que la formation graduelle des métiers spécialisés a été extrêmement lente. Ce n'est pas en

Source : BIU Cujas

quelques années que la division du travail s'est généralisée. Voici à cet égard quelques précisions.

Les quatre métiers spécialisés de l'époque homérique

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

Le travail du bois

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

Le travail des métaux

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

Le travail du cuir

3°.- 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

4°.- Le dernier travail spécialisé est celui de l'argile. La fabrication des vases et des poteries était d'une technique assez grossière, d'après les vestiges qui en sont parvenus jusqu'à nous.

Différenciation progressivesion

III - 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.

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

Spécialisation des professions

Soit un métier originel, tel que le travail du cuir, 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'époque classique, il n'y a plus un unique artisan du cuir, mais des bourreliers

Source : BIU Cujas

des selliers, des cordonniers.

2°.- En second lieu, dans la fabrication d'on objet donné, une chaussure, par exemple, il se produit des morcellements; ce n'est plus le même individu qui fera toute la chaussure; plusieurs artisans y coopèreront, chacun se limitant à une partie de l'oeuvre totale. Non seulement du tronc initial sortent diverses branches, mais chacune de ces branches se décompose en une série de parties distinctes. 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 fabrication passera successivement entre les mains d'artisans différents, qui s'occuperont respectivement de la fabrication, du finissage, de la décoration. C'est ce que l'on appelle le sectionnement de la production.

Sectionnement de la production.

3°.- 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.

Décomposition des tâches

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

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

IV - 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 est infiniment réduite, puis on constate une reprise qui s'accentue jusqu'à nos jours.

Facteurs qui agissent sur la division du travail:

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

I) la densité de la population.

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

2),la facilité et le bon marché des communications

Source : BIU Cujas

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 travail

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

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

Nombre et spécialités professionnelles.

Détail de la décomposition des taches

Considérons cette modalité particulière de la division du travail qu'est la décomposition des taches 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 de Mazamet.

II - 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 reconnaitre 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

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

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 internationale du travail

Ce que nous venons de dire du cadre mondial de la division du travail n'est pas toujours vrai. Le fait que le monde entier tend à devenir un vaste atélier où 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'autarcie économique

Depuis 1914 cette tendance s'est développée et a donné naissance à l'autarcie économique qui veut que la nation se suffise à elle-même, et que la division du travail s'organise à l'intérieur des frontières. Actuellement, il y a lutte entre la tendance naturelle à une division mondiale du travail et la volonté de la plupart des nations de la limiter au cadre national

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

Les 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 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 wattmen. En France, un spécialiste de ces questions, M. Frois, a calculé que près

Source : BIU Cujas

de 50 % des accidents du travail ont pour origine un défaut d'harmonie entre l'ouvrier et la tache qu'il accomplit. Par exemple un couvreur se tue parce qu'il a été pris de vertige. Un charpentier a été éborgné parce qu'il n'avait pas vu venir une poutre, en raison de sa mauvaise vue. Une enquête faite en I9I9, à Bordeaux, a montré que sur I00 enfants qui choisissent un métier, il en est à peu près 22 à qui ce métier convient bien; 40 pour lesquels il ne convient pas du tout. Le reste représente une adaptation médiocre ou moyenne. En somme donc, dans nos sociétés actuelles, il n'y a peut être pas la moitié des individus qui soient parfaitement adaptés à la tache qu'ils remplissent.

Quelques exemples.

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

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

I°.- 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.

Source : BIU Cujas

A - L'orientation professionnelle

Les éléments de l'orientation professionnelle

L'orientation professionnelle faite dès l'école implique deux opérations: I°- la détermination par le maitre d'école des aptitudes de chaque enfant; 2° le classement des professions, suivant les aptitudes que chacune d'elles exige. Le rapprochement des données de ces deux opérations permet l'orientation professionnelle.

La détermination des aptitudes

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

L'orientation professionnelle en Gironde; les deux fiches individuelles

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

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

L'enfant est vu d'abord par un conseiller, qui s'enquiert de ses antécédents, de sa situation de famille, de ses goûts, et prend connaissance de sa fiche scolaire. Il le dirige ensuite vers le médecin pour un examen physiologique, puis vers le psycho-technicien qui l'étudie au point de vue de l'attention, de la mémoire, de l'imagination, de la sensibilité tactile et musculaire, etc... L'enfant retourne alors chez le conseiller qui l'oriente en tenant compte: I° des données ci-dessus; 2° de l'état du marché du travail et de renseignements fournis par les monographies profes-

Source : BIU Cujas

sionnelles qui contiennent, pour chaque métier, un ensemble d'indications sur les aptitudes requises, les contre-indications, les traitements ou salaires, les conditions de préparation, etc...

En 1928 a été créé l'Institut national d'Orientation professionnelle. Sa fonction principale est la préparation des futurs conseillers. Les cours durent deux ans et sont complétés par des travaux pratiques (technique des tests, visites d'usines, etc...) L'Institut comporte: 1° un Centre de documentation où l'on a réuni une abondante bibliographie sur l'orientation professionnelle; 2° un centre de recherches où sont élaborés de nouveaux tests.

En Allemagne, l'orientation professionnelle est beaucoup plus poussée que chez nous. En 1922, il existait près de 600 Offices publics d'Orientation professionnelle. Celui de Berlin comptait 17 conseillers, qui avaient examiné dans l'année 33.000 sujets. On estime à plus de 200.000 le nombre des enfants qui, en Allemagne ont été orientés par les soins des Offices publics au cours de 1922.

Un décret-loi du 24 Mai 1938 s'est proposé de rattraper le retard de la France en cette matière. Il tend à rendre obligatoire l'organisation de l'orientation professionnelle et prévoit dans un délai de trois ans (c'est-à-dire d'ici 1942) la création de Secrétariats d'Orientation professionnelle dans chaque département ou groupe de départements. Ces secrétariats qui relèveront de l'Inspecteur d'Académie, coordonneront les activités de tous les centres d'orientation, privés et publics. Une fois expiré le délai de trois ans, aucun enfant agé de moins de dix-sept ans ne pourra être employé dans une entreprise s'il n'est muni d'un certificat délivré par le Secrétariat d'Orientation professionnelle, et comportant au moins l'indication du ou des métiers reconnus dangereux pour la santé de l'enfant.

Les enfants, les parents, les employeurs garderont d'ailleurs toute latitude pour ne pas suivre les conseils qui leur seront ainsi donnés. Si l'organisation de l'orientation professionnelle devient obligatoire et générale, le choix de son métier par l'enfant, et le choix de ses collaborateurs par le patron, restent libres. Cependant, les économistes libéraux ont généralement accueilli avec beaucoup de réserve le décret-loi de 1938; ils craignent qu'il ne constitue un premier pas dans la voie d'une organisation autoritaire et étatique du recrutement professionnel.

Source : BIU Cujas

B - La sélection professionnelle

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

L'examen technique et psychologique

Une fois l'examen médical subi victorieusement, on soumet le candidat à un examen technique et psychologique. On essaie de connaître par une véritable interview ses aptitudes et son caractère. Puis on lui remet une note détaillée, indiquant les caractéristiques de la tache 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'entreprises, 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.

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

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

Exemples de tests

Voici à titre d'exemple une question posée aux Etats-Unis: "Si Noel 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 savent dans quel mois est Noel, et que le soleil se lève à l'Orient. Mais, étant donné le caractère un

Source : BIU Cujas

peu baroque des deux questions posées et de leur liaison, 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.

Parallélisme des résultats des tests et des résultats professionnels

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

Rectification par les tests du choix de la profession

En outre, l'épreuve des tests permet parfois de rectifier une spécialisation antérieure et inopportune. 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 eut lieu une épreuve de tests. A la suite de cette épreuve on vit que si elle manquait complètement d'intelligence générale, elle possédait, en revanche, une grande dextérité des doigts On l'affecta à un travail monotone, toujours le même consistant à alimenter une machine. Comme, elle était peu intelligente, elle ne souffrit pas de la monotonie du travail et son habileté manuelle trouva à s'employer.

Section IV

Effets économiques de la division du travail

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

La spécialisation accroit la productivité du travail.

I°.- Elle accroit la productivité du travail: parce qu'elle permet de mieux utiliser les aptitudes des individus, en donnant à chacun la tache qui lui convient, et même de les renforcer, grâce à la dextérité qu'il acquiert en accomplissant toujours les mêmes gestes. Une économie de temps est, en outre, réalisée par l'ouvrier, qui n'a pas à changer d'occupation, et à se mettre en train à chaque changement. Enfin, la spécialité permet une économie d'outillage; chacun n'a besoin d'avoir à sa disposition que l'outillage correspondant à sa fonction, tandis que l'ouvrier à

Economie de temps et d'outillage

Source : BIU Cujas

tout faire, a besoin d'un outillage complet.

Elle accroit aussi l'interdépendance économique

2°.- La division du travail accroit 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 tache 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 auquelcette aide d'autrui viendrait à manquer. Si une nation a renoncé à l'autarcie économique, qu'elle dépende des autres nations pour sa subsistance, et que les relations internationales se rompent, ses habitants risquent de mourir de faim. De même, si les relations entre patrons et ouvriers se tendent, et que se déclenche une grève générale, l'abstention du travail, dans un certain nombre de professions risque de réduire à la famine, la masse des consommateurs.

et pour ses débouchés

L'individu spécialisé dans une tache dépend également d'autrui pour ses débouchés. Puisqu'il fabrique un nombre d'exemplaires qui dépasse de beaucoup ses besoins et ceux de sa famille, 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 les plus spécialisées, 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 maitrise des mers lui avait échappé l'Angleterre eût 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, un système économique fondé sur la division du travail peut atteindre une haute productivité et permettre 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

I - Il convient d'abord d'indiquer ce que c'est que le machinisme. Ce n'est pas tout ce qui tend à aider l'effort de l'homme. Les filets de pêcheurs, dans les sociétés primitives, ne sont pas des machines, mais des outils. L'outil est mû par la main de l'homme, il n'est que le prolongement et le perfectionnement de l'organisme humain. Par des comparaisons un peu 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 "Les Cours de Droit"
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
A
Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite

Le machinisme

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

Pour voir le machinisme proprement dit s'implanter et se généraliser en Angleterre, il faut passer

Source : BIU Cujas

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

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

1°.- 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 annuellement environ 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. D'où aussi, un déboisement si rapide, qu'on craignait de manquer, à bref délai, de bois de charpente pour les constructions. Le territoire britannique comportait bien de la houille, mais l'état de la technique ne permettait pas de l'utiliser pour traiter le minerai de fer, car des composés sulfureux se formaient pendant la combustion, et la fonte obtenue était impure, cassante, de mauvaise qualité.

La substitution du coke au charbon

Après une série de recherches, échelonnées sur le XVII ème siècle et le début du XVIIIème siècle, la

Source : BIU Cujas

bon de bois dans l'industrie métallurgique.

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.

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

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

Généralisation du machinisme à la fin du XVIII° 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 XVIIIme 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.

IV - Pour terminer l'étude des origines du machinisme, on peut se demander si c'est par hasard, par l'effet des 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 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 parait à première vue et que l'apparition du machinisme eut des causes profondes d'ordre général.

L'apparition du machinisme n'est pas due au hasard

Source : BIU Cujas

Elle est la conséquence du progrès de la décomposition des tâches

1°.- L'une de ces causes est le progrès de la division du travail. Le machinisme ne pouvait apparaître et se développer que lorsque, dans l'évolution de la division du travail, on fut arrivé à un certain stade et que la décomposition des tâches se fut largement diversifiée. Quand, dans une fabrique, on est parvenu à un degré suffisant d'avancement de la technique, quand il y a un ensemble d'ouvriers dont chacun effectue une tâche parcellaire, réduite à quelques mouvements très simples, l'ouvrier, poussé par le moindre effort, essaie, dans sa petite sphère, d'obtenir le même résultat à l'aide d'un travail moindre; il y a ainsi une attention de chaque ouvrier parcellaire vers les mouvements que comporte sa tâche, avec un effort de simplification. Quand ses mouvements sont ramenés à un schéma élémentaire, l'ouvrier 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.

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

A priori, on pourrait penser qu'il s'est produit, à l'origine un certain nombre de découvertes, d'où un essor industriel, qui aurait permis une production beaucoup plus considérable, et, en conséquence, une recherche de débouchés 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 sont devenus meilleurs, parce que le coût des transports s'est abaissé, qu'il y a eu une pression du commerce sur l'industrie. Des débouchés plus larges ont appelé l'industrie à une production plus grande. Et le machinisme est apparu en Angleterre et non ailleurs parce que l'Angleterre était alors le centre des relations économiques internationales.

Source : BIU Cujas

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 machine, le machinisme a l'avantage de les effectuer, sans que l'homme ait le même effort désagréable ou pénible à accomplir. Dans l'industrie textile, l'opération 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'apparait l'avantage essentiel de la machine. On a pu dire qu'elle excelle surtout dans l'infiniment petit et l'infiniment grand.

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

Exemple d'infiniment grand: on a calculé que la force mécanique nécessaire à la propulsion des grands navires modernes est égale à celle d'environ 1 million I/2 de rameurs (qu'il serait impossible pratiquement de faire tenir sur un bateau).

Source : BIU Cujas

§. 2 - Accroissement des dimensions des entreprises

Le machinisme actuel accroit les dimensions des entreprises

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

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

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

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

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

II - 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 coutent très cher. On ne peut donc monter une entreprise mécanique moderne que si l'on possède de gros capitaux En outre, il faut en disposer pour une longue période de temps, car on ne peut pas couvrir les dépenses d'achat des machines par la production d'une ou même de quelques années; on ne peut que l'amortir graduellement sur une période assez longue.

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

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 moyens de communication, en abaissant le coût des trans-

Source : BIU Cujas

ports, 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.

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.

Controverses doctrinales

Effets temporaires du machinisme

I - 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

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

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

Reprenons l'exemple des ouvriers peigneurs de laine. S'ils accomplissaient un travail pénible, ils avaient en 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 "gentilshommes peigneurs"; ils refusaient au cabaret de boire avec les autres ouvriers. Cette caté-

Source : BIU Cujas

gorie de privilégiés a disparu avec l'introduction du peignage mécanique. Les ouvriers qui conduisent les métiers du peignage ne touchent plus un salaire supérieur à celui de leurs camarades.

Hostilité des ouvriers à l'égard des machines.

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

Effets sur une période plus longue

II - Toutefois, si nous considérons, non plus le premier moment, mais une période plus longue, il apparait que la thèse des optimistes renferme une part de vérité, et qu'une partie des ouvriers chassés de l'usine finissent par 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 I835, le nombre des ouvriers des filatures était de 220.000. Au début du XXème siècle, il dépassait 700.000

Effets permanents du machinisme

III - 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.

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

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

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

dont chacun est cantonné dans un travail parcellaire et subalterne.

Séparation entre le capital et le travail

2°,- En second lieu, le machinisme a creusé un fossé entre le capital et le travail. Ce fossé n'existait pas dans l'ancien système, puisque le même individu fournissait le travail et le capital, et pouvait être au cours de sa vie, successivement apprenti, compagnon, patron. Il en est différemment aujourd'hui. D'un côté, sont les capitalistes, de l'autre les ouvriers qui, ne disposant pas de capital, ne peuvent pas prétendre arriver un jour à la direction ni à la propriété de l'entreprise. Il s'ensuit une transformation psychologique profonde des ouvriers. Jadis, l'ouvrier n'avait

La conscience de classe

pas la conscience de classe, parce qu'il n'était que temporairement ouvrier, etespérait devenir un jour patron. Dans la grande entreprise moderne, l'ouvrier sait qu'il a des chances de demeurer toujours ouvrier; il se sent profondément séparé des propriétaires de l'entreprise où il travaille et il se sent proche des ouvriers appartenant à d'autres entreprises, voire à d'autres branches de production.

Section III

Le Taylorisme

Notion du Taylorisme

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

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

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

F.W. Taylor

On donne à ce système le nom de Taylorisme, parce que son initiateur est un Américain F.W.Taylor. Né aux Etats-Unis, en I857, Taylor passa par l'Université d'Harvard, entra comme apprenti dans une importante compagnie métallurgique, la société Bethléem, y gravit successivement tous les échelons, fut contremaitre, chef d'atelier, directeur des Etudes, ingénieur en chef. Il mourut en I9I5 laissant une fortune de plu-

Source : BIU Cujas

sieurs millions de dollars.

Afin de substituer à l'empirisme dans le travail 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 graphique l'ensemble de ces mouvements. Puis on étudie le graphique et l'on s'attache à réduire au minimum les mouvements, en supprimant ceux qui sont inutiles. Cette détermination scientifique préalable des mouvements et des temps, demande des études approfondies. Taylor a consacré 26 ans et un million de dollars à ce travail en ce qui concerne la taille des métaux.

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.

Suppression du contremaitre

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

Résultats du Taylorisme

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 invoque divers exemples, notamment celui du chargement des gueuses de fonte sur les wagons Taylor s'était aperçu que cette opération se faisait d'une façon très défectueuse; il choisit un ouvrier de la société Bethléem. 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.

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

Source : BIU Cujas

vive résistance.

I°.- Les ouvriers font remarquer que si on mécanise le travail et qu'on le soumette à un contrôle très étroit, on accroit le caractère d'automatisme du travail humain, par conséquent, la spécialisation très étroite qui empêche l'ouvrier de porter un intérêt général à sa tache; 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

Elimination des ouvriers médiocres

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

3°.- Le taylorisme impose aux travailleurs une fatigue, une tension d'esprit qu'ils ne peuvent supporter longtemps: M. A. Philip: "Le problème ouvrier aux Etats-Unis" I927, 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'aux prix de notables assouplissements.

Etude scientifique de la fatigue ouvrière

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

D'autre part, dans certaines des usines qui, en

Source : BIU Cujas

Substitution du chronométrage global au chronométrage détaillé.

France, ont adopté le taylorisme, on a substitué à la notion du chronométrage détaillé, celle du chronométrage global; on n'indique plus à chaque ouvrier le temps précis qu'il doit passer à chaque opération, mais le temps total pour l'ensemble des opérations qui lui incombent. Le chronométrage était inévitable, parce que souvent, dans les usines taylorisées, le travail se fait à la chaine, les pièces viennent, par un mécanisme automobile, se placer devant l'ouvrier, puis une fois qu'il a accompli sa tache, la pièce passe à l'ouvrier suivant. Quand on s'en tient à un chronométrage global, on laisse à l'ouvrier la possibilité d'aménager, comme il lui plait, 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.

Section IV

La seconde révolution industrielle

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

Essentiellement, elle a été caractérisée par deux innovations:

I°.- L'utilisation industrielle de l'énergie électrique préparée depuis longtemps par les recherches théoriques de Faraday, d'Ampère, de Coulomb, mais dont les applications pratiques ne commencent que dans le dernier quart du XIXme siècle. L'invention capitale est due à Gramme (I869) Elle se complète par celle de l'alternateur qui permet le transport de l'énergie électrique, puis par celle du transformateur, grâce auquel on passe sans difficulté des hautes tensions (exigées par le transport) aux basses tensions (employées pour la distribution et l'utilisation de l'éner-

Source : BIU Cujas

gie électrique). Les premiers transformateurs pratiques sont exposés à Turin en I884. A dater de ce moment se déroule, à un rythme rapide, l'essor de l'électricité. Des turbines de grande dimension sont mises en service. De puissantes centrales sont construites. De ces centrales, l'électricité devenue aisément transportable, est distribuée à la multitude des machines. Ce qui ne veut pas dire que la machine à vapeur, ou machine "thermique" disparait, car elle aussi se perfectionne ;son rendement augmente en même temps que son coût diminue. Néanmoins, les statistiques des cinquante dernières années montrent que l'énergie électrique représente un pourcentage qui va croissant dans l'ensemble des forces motrices de l'industrie.

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

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

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, très souvent, nous avons peine à nous représenter une société économique fondée sur un principe différent, et nous avons tendance à considérer que la propriété privée constitue une base nécessaire à toute vie économique. Mais, si nous sortons de notre pays et de notre époque, et que nous étendions notre regard à d'autres nations et à d'autres temps, nous aidant des travaux

Source : BIU Cujas

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, (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.

A-t-elle existé dans toutes les sociétés primitives?

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

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

Source : BIU Cujas

§. 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 XIXme siècle. Le mir russe comportait trois catégories de biens:

Les trois catégories de biens

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

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

Les partages périodiques

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

De ces trois catégories, la plus intéressante pour nous est la seconde, celle qui comporte l'appropriation collective, et la jouissance familiale. Voici comment les choses se passaient pratiquement au XIXme 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 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, en tenant compte, par conséquent, des enfants, des vieillards, des infirmes. Cette distinction est importanteparce 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 XIXme siècle, Anatole Leroy-Beaulieu et un sociologue français, Le

Source : BIU Cujas

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 du partage, plus son lot est étendu.

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

Que reproche-t-on au mir russe?

Ses défauts

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 révélaient 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 bénéficiaires véritables de l'institution (I).

Les mangeurs de mirs

Insuffisance des lots pour l'entretien d'une famille

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 XIXme 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 arriérés, parce que la perspective de la reprise du lot, à l'occasion d'un prochain partage empêchait toute amélioration profonde permanente. La jouissance

---

(I)
En I906; 2.200.000 familles paysannes, soit I5 % du total, étaient sans terre.

"Les Cours de Droit" 3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 A Répétitions Ecrites et Orales Reproduction interdite
Source BIU Cujas

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 I20 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 (I).

La réforme de I905-I906. Faculté de sortir du mir.

Ces défauts étaient si graves, que les commissions officielles, chargées à la fin du XIXme siècle d'étudier le mir en Russie, conclurent qu'il appelait un remaniement. En I905-I906 fût 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 I907 à I9I2, environ I5 % des familles qui vivaient sous le régime du mir, demandèrent à en sortir. Mais les familles qui s'évadèrent du mir étaient généralement très riches ou très pauvres. Les paysans riches usèrent de la faculté que la loi leur donnait parce qu'ils craignaient que 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. 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 I905-I906.

(I) Cf. les plans de mirs reproduits dans J. Lescure. "Les origines de la Révolution russe" Librairie du Sirey (I937)

Source : BIU Cujas

§. 2 - La propriété collective de famille

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

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

Ses vestiges

L'interdiction de tester.

L'exclusion des femmes de la succession.

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.

de famille

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

Enfin, le nombre des membres du groupe est fixé

Source : BIU Cujas

Limitation du nombre des membres

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 sonnes 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.

Spécialisation des tâches

2) Au sein de la Zadruga s'établit une division du travail très heureuse; le chef de famille connait 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.

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.

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

Inconvénients de la Zadruga.

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

Absence d'esprit d'initiative

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

Source : BIU Cujas

Absence de parallélisme entre l'effort individuel et la rémunération

2) L'institution affaiblit aussi l'intensité de l'effort personnel parce qu'il n'y a pas de corrélation entre l'apport de chacun à l'oeuvre commune et ce qu'il retire du travail commun. Dans les sociétés qui connaissent l'appropriation privée, il en est autrement. L'individu fournit une certaine tache, 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 co-propriété 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 avait 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

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.

Source : BIU Cujas

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 propriétare et qu'il met gratuitement à la disposition de tous. Ce sont les routes les rivières, les canaux, les ports, etc...

Le domaine public 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

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/IOmes de notre territoire sont donc soumis au régime de la propriété privée.

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

I) quel est le contenu 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 quelles 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.

§. I - Contenu et attributs du droit de propriété

A - Conception romaine de la propriété

Apparitions successives des attributs

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 habi-

Source : BIU Cujas

de la propriété
le droit d'user de la chose

tués à considérer comme un tout, ne sont apparus que peu à peu. Le premier, le droit d'user de la chose a été admis sans difficulté. Ensuite, mais non sans résistance, s'y est ajouté le droit de la vendre. Pendant très longtemps, ce droit d'aliénation a été considéré comme quelque chose d'anormal; pour cette raison, il était entouré de solennités extraordinaires; il suffit de rappeler la mancipatio romaine, faite en présence de cinq témoins, représentant les cinq classes de la société. De même dans l'ancien droit germanique, la vente se fait "in mallo"dans l'assemblée du peuple.

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 pour après sa 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 quasi-propriétaires.

Le droit du vassal devient héréditaire et aliénable

A l'origine de l'évolution, la propriété reste aux mains du seigneur. Le vassal n'a qu'un droit de jouissance sur la terre. Mais comme beaucoup de contrats de tenure sont faits sans limitation de temps, on s'habitue à considérer que le tenancier a un droit stable. Initialement, c'est un droit viager, qui s'éteint à sa mort et qui est inaliénable. Par une lente évolution (dont les détails seront donnés dans le cours d'Histoire du Droit), le droit du tenancier est

Source : BIU Cujas

devenu transmissible à cause de mort, d'abord au profit des descendants puis des collatéraux. L'évolution se poursuivant, le droit du tenancier est devenu aliénable entre vifs, d'abord avec le consentement du seigneur, puis même sans qu'il soit nécessaire. Au terme de l'évolution, le droit du tenancier est donc stable transmissible, aliénable, c'est-à-dire très voisin de la propriété.

Les droits du seigneur

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

Ce qui est donc caractéristique de la conception féodale de la propriété, et ce 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 disparaitre.

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, 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 romaine. Elle est absolue exclusive.

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

La propriété moderne est un droit exclusif; un seul individu, son propriétaire a 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 nette-

Source : BIU Cujas

ment. Et le Code civil allemand le proclame expressément.

perpétuelle

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

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

La réserve

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 où elle ne lèse pas la collectivité, dans la mesure où il n'y a pas conflit entre l'intérêt de l'individu propriétaire et celui de la société tout entière. Toutes les fois qu'un conflit s'élève, il y a tendance de plus en plus marquée à sacrifier, l'individu et à limiter son droit de propriété.

Le code civil

Déjà, par le Code civil, en 1804, ce principe d'une limitation de la propriété dans l'intérêt social est reconnu, au moins incidemment, par un certain nombre de dispositions relatives au voisinage. Par exemple un individu propriétaire d'un mur ne peut pas empêcher son voisin d'en acquérir la co-propriété. Toutefois, dans le Code civil, ces limites sociales tiennent peu de place.

Source : BIU Cujas

Les lois ultérieures

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

L'expropriation pour cause d'utilité publique.

Il en est différemment dans des lois récentes qui ont fait dire à certains théoriciens, Duguit, par exemple, que la propriété a cessé d'être un droit absolu et est devenue une fonction sociale, c'est-à-dire n'est plus reconnue que dans la mesure où elle est exercée conformément à l'intérêt social (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 I9I6 et I9I8 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 propriétaires gardaient le droit de procéder à des expulsions en masse, et de régler à leur gré, les prix des locations, la paix sociale risquerait d'être troublée.

La jurisprudence

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

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 par le Parlement. En fait,

(I)Pour cette évolution de la notion de propriété on se reportera à G. Pirou, Léon Duguit et l'Economie Politique, Librairie du Sirey, I938.

Source : BIU Cujas

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

ropriété des bjets corpo- els

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.

a terre et les âtiments

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

es valeurs in- orporelles

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

a propriété ommerciale

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

3°.- 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

Source : BIU Cujas

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 XIXme 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.

La propriété littéraire et artistique

§. 3 - Les titulaires du droit de propriété

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

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

en quelle mesure la propriété est redevenue collective.

Les deux principales formes de sociétés.

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

Caractères de la société en nom collectif

La société en nom collectif intervient quand l'entreprise dépasse les forces de l'individu isolé, mais non les forces de quelques individus groupés. Un petit nombre de personnes, deux ou trois, sont associées et co-propriétaires de l'entreprise. En fin d'exercice, elles se partagent les bénéfices. Le trait économique essentiel est que ces associés en nom sont responsables sur leur patrimoine des pertes de la société. S'il s'agit d'une affaire 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 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 fa-

Source : BIU Cujas

cilement, 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 co-propriétaires de l'entreprise; si elle réalise des bénéfices, ils se les partagent sous forme de dividendes, mais - et c'est ce qui oppose la société anonyme à la société en nom collectif, - la responsabilité de chacun des actionnaires est limitée au montant de son action. Tel individu souscrit à une action de 500 francs; il risque dans l'affaire ces 500 francs, pas davantage. Même si l'exploitation se termine par un déficit de plusieurs millions, on ne peut lui demander que les 500 francs qu'il a promis - (et dont il a versé au moins une partie).

Limitation de la responsabilité au montant de l'apport

Négociabilité de l'action

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

La société anonyme a permis la grande production.

Elle rend possible le groupement de capitaux considérables.

Ceci posé, on comprend comment le statut juridique de la société anonyme a permis le développement de la grande production, et quel lien intime unit ces deux institutions: grande production et société anonyme. Comme l'a dit M. B. Nogaro, la grande production n'eut pas plus été possible sans cette trouvaille juridique que sans les grandes inventions techniques. Grâce à la société anonyme, le lancement d'énormes affaires est rendu possible et une multitude d'individus, même de condition modeste, vont pouvoir s'associer à son lancement. Envisageons une entreprise très importante, telle qu'une exploitation de navigation maritime. Incontestablement, un individu, même milliardaire, hésiterait à prendre sur ses épaules la responsabilité d'une affaire de ce genre, qui lui laisserait, si elle échoue, un déficit 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'espèce. Si l'on peut, au contraire, offrir des actions de 100 ou 500 francs qui, en cas de réussite, recevront un dividende important, et en cas de perte n'engageront pas le souscripteur au-delà de leur montant, une grande quantité de personnes seront attirées

Source : BIU Cujas

par cette perspective d'un gain illimité et d'une perte limitée.

paration du apital et de a gestion

Organisée sur cette base, l'entreprise va-t-elle commodément fonctionner? A première vue, on peut être sceptique à cet égard, étant donné que le lien est si lâche entre chaque actionnaire et l'entreprise, que chacun peut la quitter, quand il veut, que souvent même l'actionnaire ne connait 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 ce qui se passe. Les actionnaires se réunissent en assemblée générale;le plus souvent, les gros actionnaires y assistent seuls, et parfois même, ils ont seuls le droit d'y assister. Cette assemblée générale nomme un Conseil d'administration, lequel à son tour, désigne un administrateur délégué(2) et c'est ce personnage 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.

e conseil d' dministration

'administra- eur 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,

---

(I) Cf. sur ce point G. Pirou, Les nouveaux courants de la théorie économie aux Etats-Unis, tome 2, pp. 86. II4, Domat-Monchrestien, 2ème édition I939.
(2) Les lois du I8 Septembre et du I6 Novembre I940 suppriment l'administrateur-délégué et confient la direction générale de la société au Président du Conseil d'administration. Nul ne peut exercer plus de 2 présidences ou être membre de plus de 8 conseils d'administration (ce nombre est réduit à 2 pour les personnes âgées de plus de 70 ans) En cas de faillite de la Société le président encourt certaines déchéances et responsabilités. Cf. les commentaires de ces 2 lois de I940 ar H. Decugis et par H.Bosvieux,l'un et l'autre publiés n brochure (Sirey I940).

Source : BIU Cujas

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.

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

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

§. I - Les régimes de travail forcé.

L'esclavage antique

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

L'esclavage des noirs dans les colonies

A l'époque moderne, jusqu'au XIXème siècle, l'esclave 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 sensible

Source : BIU Cujas

ment plus rigoureux que l'esclavage antique, à plusieurs points de vue.

Ses conditions rigoureuses

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

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

3°.- Tandis que l'esclave antique s'insérait dans le cadre de la vie économique 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, pour les colonies françaises par une loi du 4 Février I794, mesure hative, mal préparée, qui eut pour résultat la perte de Saint-Domingue, à la suite de la révolte des noirs. Dans le courant du XIXème siècle, l'émancipation des noirs s'est faite un peu partout. Le dernier pays qui l'ait aboli est le Brésil, en I888.

Le servage

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

Substitution aux corvées, de redevances en argent

Comment le 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. 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 pouvoird'achat qui va en diminuant.

Source : BIU Cujas

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'art. I780 aux termes duquel on ne peut engager ses services qu'à temps, et non pour sa vie durant.

L'art. I780 du Code civil

Causes de la disparition du travail forcé

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

Faible proportion du travail forcé

§. 2 - Le régime des professions fermées

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

Régime des castes et régime des corporations

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

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

I - Le régime des castes

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

Le régime des castes aux Indes

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 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.

Hiérarchie et spécialisation des castes

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

et au progrès de la technique.

D'autre part, quand naissent des besoins nouveaux et des procédés techniques nouveaux, auxquels devraient

Source : BIU Cujas

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: l'Europe occidentale, et en particulier la France l'ont pratiqué pendant de longs siècles. Aujourd'hui, certaines écoles sociales en demandent la résurrection (1) et le régime nouveau semble vouloir s'engager dans cette voie.

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

A. - Etude théorique du régime corporatif.

Le régime corporatif est un régime de réglementation.

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

1°- Accès de la profession.
2°- Fixation des conditions de travail.
3°- Exercice de la profession.

1°- L'accès de la profession n'est pas libre.

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

---

(1) Sur ce point, G. Pirou : Essais sur le corporatisme, librairie du Sirey, 1938.

Source : BIU Cujas

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 apprentis, 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.

Les conditions du travail ne se règlent pas par une entente.

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

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

mais unilatéralement par la corporation.

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

Fixation d'un minimum de salaire.

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

Source : BIU Cujas

est interdit de dépasser.

Le corollaire naturel de cette absence de libre discussion entre les maitres 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, causés par la hausse des prix, qui ne permettait plus aux ouvriers de vivre avec un salaire immuable, les corporations et les pouvoirs publics ont énergiquement lutté contre ces mouvements. L'ordonnance de Villers-Cotterets de 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 voudraient la technique de leur fabrication.

Réglementation de l'exercice de la profession.

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

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

B. - Etude historique du régime corporatif.

Le régime corporatif du XIIIème siècle au XVème siècle.

Le régime corporatif n'est pas resté immuable. Il convient de suivre d'un peu près son évolution, parce qu'elle fait comprendre que ce régime ait pu fonctionner d'une manière satisfaisante pendant des

Source : BIU Cujas

siècles et qu'ensuite il ait dû laisser la place à un régime tout différent. Dans l'évolution du régime corporatif, on doit distinguer deux périodes successives :

1°- 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 distincte pour pouvoir être étudié en détail. Deux atténuations essentielles viennent, dans cette première période, modifier les caractères théoriques que nous avons mis en lumière antérieurement.

Le monopole corporatif n'est ni général, ni absolu.

D'une part, le monopole corporatif n'est ni général, ni absolu. Des professions et des régions entières restent en dehors de l'application du système. Dans le Midi, en particulier, de très nombreuses localités ne sont pas organisées suivant ce type. Même dans les régions et les professions où existe une corporation, pendant très longtemps, le droit a été reconnu aux particuliers d'exercer la profession en dehors des cadres de la corporation. Si bien que l'affiliation à la corporation, groupement théoriquement obligatoire et fermé, n'est durant cette période ni nécessaire, ni générale. Ainsi, une ordonnance de Philippe le Bel, du 25 avril 1305 reconnait 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 maîtres et les compagnons (qu'on appellerait dans la terminologie moderne, les patrons et les ouvriers), ne s'opposent pas comme des classes distinctes. Les compagnons ont à peu près la certitude de parvenir à la 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 patrons et prennent place, pour les repas, à la table du maître.

La confrérie.

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

Le juste salaire.

Ajoutons que les ouvriers sont protégés contre le risque d'un salaire insuffisant, par la coutume et la morale. A cette époque survit encore très nettement

Source : BIU Cujas

la théorie des canonistes sur le juste salaire : les maîtres ont l'obligation, non pas légale, mais morale, d'assurer à leurs compagnons un salaire qui leur permette de vivre honorablement selon leur condition. Une fois 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 apparaisse 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 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 dominical. 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 malfaiteurs 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 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 XVIII° 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 1581 et 1597 étendent le régime corporatif aux diverses régions qui ne le connaissent pas encore. Plus tard, dans son célèbre édit de

L'action des pouvoirs publics en ce sens.

Source : BIU Cujas

1673, Colbert reprend cette tentative de généralisation du système corporatif.

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 l'évolution technique de l'industrie. A mesure que les dimensions moyennes des entreprises s'élargissent du fait des progrès techniques, l'accès à la maîtrise est devenu plus difficile, parce que, pour pouvoir diriger une entreprise, il fallait un capital d'une importance croissante, que les compagnons ne pouvaient pas espérer avoir un jour.

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 maîtres.

Comment procèdèrent-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 disparaitre les fêtes, les banquets, les cérémonies qui accompagnaient l'élévation à la maîtrise et coûtaient très cher.

Le fossé se creuse entre maîtres et compagnons.

Puis, pour réserver la maîtrise à leurs fils, ils en arrivèrent à les dispenser d'exécuter le chef-d'œuvre et à le remplacer pour eux, par une "expérience" d'une difficulté beaucoup moindre.

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

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

Divers symptômes révèlent cette antinomie.

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

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

Les corporations de marchands.

Source : BIU Cujas

bientôt se généraliser.

Création des grandes manufactures en marge du régime corporatif.

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

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

L'Edit de Turgot en 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 maitrises et les jurandes. A la vérité, ce fut là une réforme sans lendemain, parce que les intérêts particuliers, lésés par la réforme de Turgot, se liguèrent et après sa disgrace, 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 le rapports des chefs d'entreprise entre eux et avec le public, d'autre

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

part, la liberté du travail qui régit les rapports entre patrons et ouvriers.

§ I - La libre concurrence

Liberté du choix de la profession.

La liberté de la concurrence consiste en ce que chacun choisit sa profession, comme il l'entend, sans qu'aucune autorité puisse imposer ou interdire à un individu l'exercice du métier auquel vont ses préférences. Sans doute, il existe une tendance récente à l'organisation de l'orientation professionnelle, mais celle-ci se traduit par des conseils, et non par des obligations. L'individu reste donc maître de choisir sa profession. Il le fait naturellement à ses risques et périls; il doit conquérir sa clientèle; il achète ses matières premières, embauche ses ouvriers, fixe ses prix de vente comme il l'entend; il se peut qu'il se trompe et vende trop bon marché ou trop cher: libre d'agir, il n'est pas assuré de réussir.

Liberté d'aménagement de l'entreprise

A tous égards, la situation du chef d'entreprise sous ce régime libéral, est l'antithèse de ce qu'elle était sous le régime corporatif, où l'artisan, par le fait que les professions étaient réglementées, que le nombre de maîtres était limité, avait pratiquement la certitude de gagner sa vie, d'autant que la fixation coutumière des salaires et des prix réduisait les risques de fausse manoeuvre dans la gestion de l'entreprise.

Exceptions au principe de la libre concurrence.

Le principe de la libre concurrence, s'il régit d'une manière générale nos sociétés modernes, y rencontre cependant un certain nombre d'exceptions, dont quelques-unes sont d'ailleurs plus apparentes que réelles.

Les établissements 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

Source : BIU Cujas

et offices ministériels (notaires, avoués, agents de change etc...). Ces professions offrent quelque chose de comparable au régime corporatif. Un individu possèderait-il les diplômes les plus qualifiés, il ne peut pas être par cela seul, notaire, avoué, etc... Il est obligé de prendre la place d'un notaire ou d'un avoué existant et d'obtenir la transmission de sa charge, contre versement d'une somme d'argent. C'est là une survivance du système des professions fermées. Mais elle 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 ne peut être contraint de travailler pour autrui. Si un ouvrier, engagé pour une durée limitée, se refuse à travailler, on ne peut que le poursuivre en dommages-intérêts pour inexécution de son engagement, mais non l'obliger à exécuter le travail qu'il ne veut plus faire.

Les conditions du travail sont fixées par une convention entre le patron et l'ouvrier

Autre aspect de ce principe: il faut un libre accord 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'un accord 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 application poussée à l'extrême du principe individualiste. Mais, sur ce point, au cours du XIXème siècle, une évolution s'est accomplie. En France, deux lois importantes ont rendu aux ouvriers le droit d'agir collectivement, sous forme de grèves. (Loi de I864) ou de syndicat (loi de I884) Les bases de notre droit demeurent cependant individualistes, parce que la loi de I884, si elle a donné aux syndicats la possibilité d'exister, ne les a pas rendus obligatoires. L'ouvrier peut adhérer à un syndicat mais il n'est pas forcé de le faire. La réglementation que peut édicter le syndicat ou l'accord syndical avec 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.

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

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

Quelles ont été les conséquences économiques de ce régime de liberté du travail et de la concurrence?

Source : BIU Cujas

Conséquences de la liberté du travail et de la concur-rence.

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'entraine pas toujours la liberté effective. L'ouvrier, qui a le droit de se déplacer peut être empêché de le faire, par des obstacles économiques (s'il ne peut payer ses frais de transport) ou par des obstacles psychologiques (s'il est attaché à sa "petite patrie" et ne se résout pas facilement à la quitter). Mais, au cours du XIXème siècle, ces obstacles économiques et psychologiques au libre mouvement des hommes se sont eux-mêmes sensiblement atténués, par suite de la baisse du prix des transports, et de faits sociaux tels que le service militaire obligatoire, qui transplantant l'individu dans un milieu nouveau, l'habituent à vivre, le cas échéant, ailleurs que dans son pays natal. Au total, par l'effet combiné de ces changements juridiques, économiques, psychologiques, agissant dans le même sens, la mobilité des agents de la production a été très sensiblement accrue.

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 l'affut de toutes les nouveautés. Il est obligé de se surpasser ou de disparaitre.

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

---

(I) Cf. G. Pirou, La crise du capitalisme, Sirey, 2ème édition I936.

Source : BIU Cujas

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.

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

---

(I) Sur Bohm-Bawerk lire le chap. 2 du livre M.G. Pirou l'Utilité marginale. Editions Domat-Monchrestien, 2ème édition, 1938.

Source : BIU Cujas

de départ de Bohm Bawerk est que toute l'activité économique a pour fin la satisfaction des besoins humains. Il se peut (c'est la solution la plus simple) que dans la nature on trouve des choses qui, telles qu'elle les fournit, sont immédiatement applicables à la satisfaction de nos besoins. Il se peut aussi (c'est le cas le plus fréquent) qu'il soit nécessaire, pour adapter les ressources naturelles à nos besoins que le travail de l'homme les transforme. Mais il n'existe pas d'autres éléments possibles de production que ces deux facteurs: les ressources naturelles et le travail humain. Les classiques considéraient qu'il y a trois facteurs de la production: la nature, le travail, le capital. La vérité, selon Bohm Bawerk c'est que le capital n'est pas un facteur de la production.

Dans la combinaison des ressources naturelles et du travail humain, deux méthodes différentes peuvent être et sont effectivement employées, et c'est ici que nous allons voir apparaitre 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 directe

Cette méthode d'application directe du travail humain aux ressources naturelles, si elle est la plus simple, n'est pas généralement la plus efficace. Dès qu'ils arrivent à un stade de civilisation un peu 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 rapidement le temps passé à la confection de ces engins.

Exemples

Autre exemple: au lieu de se déplacer chaque fois

Source : BIU Cujas

qu'il a besoin d'eau, l'homme abat des arbres, les creuse, les ajuste, établit une canalisation qui conduit l'eau à son habitation. Une fois la canalisation faite, il économise tellement de temps qu'il a vite compensé les heures consacrées à cette opération.

Pourquoi la méthode indirecte est généralement plus avantageuse

Donc, tandis qu'en géométrie, la ligne la plus avantageuse, pour aller d'un point à un autre, est la ligne droite en économie politique, souvent, la voie la plus avantageuse est une voie indirecte et oblique.

Elle permet une utilisation plus large des forces naturelles

Comment se fait-il qu'il en soit ainsi? L'analyse de Bohm Bawerk est, sur ce point encore, très utile. D'après lui, ce qui fait la fécondité de la méthode indirecte, c'est qu'elle permet de mettre au service de l'homme un plus grand nombre de forces naturelles. Souvent, la nature contient des éléments applicables à la satisfaction de nos besoins, mais pas sous leur forme et avec leur contexture première. Notre primitif veut se construire une habitation en pierres; non loin de l'endroit où il veut s'installer, il trouve une paroi de rochers, qui contient les éléments qui pourraient servir à construire la maison. Mais elle se présente comme un énorme bloc; avec ses seules forces, l'homme est incapable de l'utiliser. Il lui faut s'asservir d'autres forces naturelles, se procurer un coin de fer, un marteau pour entamer la paroi rocheuse, en tirer des morceaux transportables et les ajuster.

Voilà pourquoi il faut souvent employer une voie très indirecte et fabriquer un bien, voire même une série de biens qui, tels quels, ne nous apportent aucune satisfaction, mais qui permettent d'asservir des forces naturelles nouvelles, et d'obtenir, par ce détour des biens consommables dans de meilleures conditions.

Les biens intermédiaires constituent le capital technique.

Nous sommes donc conduits à distinguer, dans l'ensemble des biens que la nature et le travail de l'homme mettent à notre disposition, deux catégories: d'une part, les biens de consommation, c'est-à-dire ceux qui directement peuvent satisfaire à nos besoins, d'autre part, 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 de meilleurs conditions, les biens de consommation. Une usine, des machines, sont des biens intermédiaires. Du pain, des vêtements, un livre, sont des biens de consommation. Bohm-Bawerk appelle capital, au sens technique du terme, les biens intermédiaires.

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.

Source : BIU Cujas

Pourquoi dans nos sociétés modernes le capital 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... à mesure que la division du travail s'accentue, que le sectionnement de la production s'opère, que des subdivisions sont créées dans ce sectionnement, augmente le nombre des individus qui ne fabriquent pas l'objet consommable, et dont l'activité s'applique sur un bien intermédiaire. Les progrès de la division du travail, sous sa forme du sectionnement de la production ont donc pour conséquence qu'un nombre croissant d'hommes appliquent leur effort à fabriquer du capital au sens technique.

Effets du machinisme

Le parallélisme du développement du machinisme et de l'importance du capital technique est encore plus évident. Le machinisme a pour conséquence de mettre à la disposition des hommes, grâce à des inventions ingénieuses, un nombre croissant de forces naturelles. Les machines n'ont d'utilité que parce qu'elles permettent d'aider la main-d'oeuvre humaine, par des forces empruntées à la nature. Mais par là même, dans une société fondée sur le machinisme, un grand nombre d'hommes s'appliquent à la production de biens (à commencer par les machines), qui ne sont pas directement consommables. La machine est le type même du bien intermédiaire, du capital technique.

Nous arrivons ainsi à cette première conclusion: Le caractère capitaliste de nos sociétés modernes est la conséquence des grandes transformations techniques et du règne de la production spécialisée et mécanique.

Les socialistes ne condamnent pas le capital technique

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

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

Source : BIU Cujas

du capitalisme et du capital, ils n'emploient pas ces termes dans le sens que nous venons de définir. Après l'étude technique du capitalisme et du capital, il y a lieu d'examiner, pour embrasser toute la complexité de la notion de capital, son sens juridique.

Section II

Le capital et le capitalisme au sens juridique

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 celui qui rapporte un revenu périodique à son propriétaire, sans contre-partie de travail actuel de sa part. Un particulier est propriétaire d'une maison qu'il n'habite pas; il la loue, il en tire un revenu périodique sans contre-partie de travail actuel. Sans doute, notre homme n'est peut être propriétaire que parce que, dans le passé, il a fourni un travail qui lui a permis d'acheter la maison. Mais, à l'heure actuelle il touche un certain revenu, sans fournir aucune contre-prestation. De même, le propriétaire d'actions d'une société anonyme touche périodiquement des dividendes sans contre-partie de travail actuel. Toutes ces sources de revenus constituent un capital au sens juridique, et on appelle capitalistes, les individus qui touchent ces revenus.

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

Le capital juridique peut être, 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, puisque servant à une entreprise industrielle, elle est un bien intermédiaire, destiné à faciliter la fabrication d'articles consommables.

Il se peut donc, qu'il y ait concordance entre le capital technique et le capital juridique, qu'un même bien soit à la fois l'un et l'autre. Mais il peut aussi en être différemment. Je loue ma maison à une personne qui l'habite elle-même: cette maison est un bien de consommation comme les subsistances, le pain, les vêtements, etc...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

Source : BIU Cujas

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, cependant que le capital juridique sera profondément transformé. Supposons qu'au régime de l'appropriation privée des moyens de production, soit substituée leur appropriation collective. C'est là ce que demandent les collectivistes. Les entités qui deviendraient propriétaires des moyens de production, la commune, l'Etat, continueraient à se servir de machines, à organiser la production spécialisée et mécanique. Le capital technique demeurerait donc, sous ce régime, ce qu'il est sous le régime de la propriété privée. Au contraire, il y aurait un changement considérable pour le capital juridique; il n'existerait plus de particuliers qui tireraient un revenu périodique des usines, des actions, etc...puisqu'ils auraient cessé d'en être propriétaires.

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 possède 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 que le capital juridique subsiste. Prenons le cas du possesseur d'une action d'une société anonyme. Au moment où il l'acquiert, la Société est propriétaire de certains biens matériels. Mais ils périssent plus ou moins vite. Dix ans, vingt ans plus tard, il se peut que les biens qui composaient l'actif social au moment où cet individu a acquis son action aient tous disparu; l'action n'en subsiste pas moins. Et le droit 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

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 conséquences 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 dif-

Source : BIU Cujas

férencier 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 ont la même situation ou à peu près.

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

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 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 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 des grandes entreprises modernes est la société anonyme qui permet de grouper dans une entreprise de vastes capitaux appartenant à des multitudes d'individus. Il en résulte ceci : en même temps qu'augmente l'importance du capital juridique, augmente le nombre des capitalistes. C'est un point sur lequel insistent volontiers les défenseurs de l'ordre de choses existant, que la démocratisation, la diffusion du capital juridique, dans toutes les classes de la société. Actuellement, dans un pays comme la France, il y a très peu d'individus et de familles, qui ne soient, peu ou prou, capitalistes, qui ne possèdent pas dans leurs tiroirs quelques actions de sociétés anonymes, quelques rentes sur l'Etat, quelques bons de la défense nationale ou de la caisse d'amortissement.

Augmentation du nombre des capitalistes.

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'acti-

Source : BIU Cujas

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

vité 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.

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

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)

(I) Une autre division des capitaux, qui est parfois objet de questions d'examen , est la distinction entre les capitaux fixes et les capitaux circulants. On appelle capitaux circulants, ceux qui ne servent qu'une fois, étant absorbés tout entiers dans une seule opération productive.(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 de machines). Dans le prix de revient d'un article donné, par exemple un vêtement, doit entrer la valeur intégrale des capitaux circulants qui ont servi à obtenir ce vêtement (par 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. Plus le nombre d'unités fabriquées dans une période de temps est élevé, plus est légère la charge qui pèse sur chaque unité, du fait de l'amortissement du capital fixe. Il s'ensuit que les entreprises qui emploient un .....

(Voir suite page 149)

Source : BIU Cujas

2°- Le régime de la propriété 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.

(Suite de la Note de la page 148).

..... machinisme important sont les plus touchées par les crises économiques qui entraînent un ralentissement des achats et des ventes, donc une diminution de la production, et l'obligation de répartir sur un nombre moindre d'unités les frais fixes que nécessite le machinisme.

Source : BIU Cujas

Titre II

L'INDUSTRIE.

Le triomphe de la grande production.

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 siècle, 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 premiers chapitres nous montreront les conséquences et les modalités du triomphe dans l'industrie moderne du grand capitalisme.

Mais à notre époque, on a vu apparaitre et prendre un certain développement d'autres formes d'entreprises qui sont les adversaires du grand capitalisme et auxquelles il faudra consacrer deux autres chapitres.

Le premier antagoniste du capitalisme, qui sera étudié dans le chapitre III, c'est l'entreprise coopérative. A la vérité, dans l'industrie, l'entreprise coopérative n'a pas pris un très grand essor; il faudra voir d'un peu près la raison de son échec, qui d'ailleurs n'est pas total.

Le second adversaire du grand capitalisme est l'entreprise publique, c'est-à-dire celle qui a à sa tête, non pas un individu ou une société privée, mais une collectivité publique : Etat, département, commune, etc.... A notre époque, et surtout depuis un demi siècle, à côté et en face de l'entreprise

Source : BIU Cujas

privée, les entreprises publiques, monopoles d'Etat ou de collectivités locales, services exploités directement par des villes, etc... ont pris un certain essor. Il nous faudra voir quelles sont leurs méthodes de gestion et aussi quels ont été les résultats de cette gestion.

Le titre II "L'Industrie" se composera donc de quatre chapitres :

I.- La concentration industrielle.
II.- Les ententes industrielles.
III.- L'entreprise coopérative dans l'industrie.
IV.- L'entreprise publique dans l'industrie.

Chapitre Ier

LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE.

Définition de la concentration.

Dans le langage courant on entend par concentration, le fait que les entreprises d'une certaine branche se groupent dans une région donnée, par exemple en France, les entreprises minières et métallurgiques sont groupées dans certaines régions du Nord, de l'Est et du Centre : on dit qu'elles y sont concentrées.

Dans le langage économique, on désigne ce fait par le terme 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 : l'extraction des matières premières : charbon ou minerai de fer. Au premier étage, ces matières sont transformées en produits bruts. Au deuxième étage, les produits bruts sont transformés en produits manufacturés. (On pourrait encore ajouter d'autres étages au-dessus pour les transports et le commerce, mais

Source : BIU Cujas

en ce moment, nous n'étudions que l'industrie).

Ceci posé, la concentration industrielle, au sens économique, peut se faire de deux manières.

La concentration horizontale.

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.

La concentration verticale.

Il se peut aussi que la concentration aboutisse à une grande entreprise qui va réunir, sous une même firme, des établissements placés sur des plans superposés. Par exemple, une société exploite des mines (rez-de-chaussée) des hauts fourneaux (premier étage), des aciéries, des ateliers de construction mécanique (2ème étage). Comme cette concentration réunit des entreprises situées à des hauteurs différentes, on l'appelle concentration verticale.

Les limites de la concentration.

Par ailleurs, le mouvement de concentration, s'il est très général, dans l'industrie, n'y est pas absolument sans exception : il existe des domaines où la concentration ne joue pas ou ne joue que faiblement.

Dans nos développements, 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, 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.

Source : BIU Cujas

§. I - Les faits

Constatations tirées de la statistique

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

I°.- Il y a à notre époque, un mouvement de concentration; les statistiques établies par les pouvoirs publics des diverses nations, montrent le phénomène dans son cadre national. Si nous rapprochons ces diverses statistiques, nous voyons que nous sommes en présence d'un mouvement tout à fait général.

2°.- Ces mêmes statistiques montrent que le degré de concentration est extrêmement variable, suivant les branches de la production industrielle.

A - Généralité de la concentration en tous pays

Généralité de la concentration

Reportons nous aux statistiques allemandes, très précises et détaillées. Voici les enseignements principaux qui s'en dégagent (Il faut naturellement, puisqu'il s'agit d'un mouvement dans le temps comparer les statistiques d'un pays donné à diverses époques).

L'effectif ouvrier moyen par entreprise comme symptome de la concentration.

On constate d'abord d'une date à l'autre, la diminution du nombre des chefs d'entreprise. Ce premier fait, à lui seul, ne prouve pas la concentration industrielle, il pourrait être le symptome d'une décadence économique. Mais en même temps que, entre les deux dates, le nombre des patrons diminue, celui des ouvriers s'accroit. 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 1882, de 2,6 ouvriers pour un patron (26 ouvriers pour 10 patrons) et en 1907, 5,2 (52 ouvriers pour 10 patrons)

En allemagne

Les Allemands procèdent, dans leurs statistiques, au classement des exploitations d'après leur importance. Ils distinguent cinq catégories d'entreprises: les très petites entreprises (le patron seul, sans ouvrier), les petites entreprises occupant moins de cinq ouvriers, les moyennes, les grandes, les très grandes entreprises. Or, la décomposition des chiffres montre que, d'une date à l'autre, le nombre des très petites entreprises a diminué, tandis que le nombre de toutes les autres catégories a augmenté, La victime de l'évolution a donc été le très petit artisan,

Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

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 relatives au pourcentage du personnel occupé respectivement dans ces diverses catégories. Si l'on exprime par I00 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:

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

Entre I92I et I926, le mouvement s'est poursuivi Les établissements occupant de I à 20 ouvriers qui groupaient en I92I, 32,90 % des salariés de l'industrie n'en comptent plus, en I926, que 3I,6 % et, à l'inverse les établissements comptant plus de 500 ouvriers qui groupaient en I92I, I9,2 % du total, en contiennent en I926, 2I,I %.

Enfin, si l'on compare les résultats du recensement de I93I 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 à 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

Source : BIU Cujas

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 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 coincident 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 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.

Grande entreprise n'implique pas nécessairement effectif nombreux

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 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.

Les "census" des Etats-Hnis

Quelles constatations peut-on tirer de ces "census"?

Enseignements qu'ils apportent

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 trainent pas derrière eux la survivance d'institutions anciennes: l'artisanat la pétite 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

De ce que les chiffres révèlent une faible dif-

Source : BIU Cujas

Progression peu rapide

férence 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.

Le capital moyen par établissement

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 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.

La valeur moyenne de la production

B - Diversité d'ampleur de la concentration suivant les industries.

S'il y a, à notre époque, une tendance générale à la concentration industrielle, cette concentration présente une intensité extrêmement variable, suivant les branches de l'industrie. Sur ce point, il faut se reporter aux statistiques belges et allemandes. Elles ne se bornent pas à donner des chiffres globaux pour un pays donné, elles pénètrent dans le détail et fournissent des chiffres par industries et catégories d'industries.

Recensement belge de I896

Prenons le recensement belge de I896. Retenons les groupes mines et fabrication de la verrerie, et dans ces groupes, classons les entreprises en trois catégories, petite, moyenne, grande industrie.

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 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 chacune catégorie: petite, moyenne, grande entreprise:

Source : BIU Cujas

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
Moyenne " : 35,3
Petite " : 58,8

Il y a ici, prédominance de la petite production.

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

Le rapprochement de ces divers chiffres conduit à penser que la concentration est beaucoup plus forte dans les branches qui se placent au début du processus de la production, au rez-de-chaussée, que dans les opérations ultérieures du premier et du deuxième étage. Ce n'est encore là qu'une constatation, mais qui nous met sur la voie de l'interprétation, à laquelle nous arriverons tout à l'heure.

Les recensements allemands

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 métallurgies

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.

Source : BIU Cujas

§. 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 petiteentreprise, une supériorité incontestable. Cette supériorité tient à des causes très diverses, assez faciles à démêler et qu'il convient surtout de classer systématiquement. Pour cela, il faut se rappeler ce qu'est une entreprise. Elle se procure des matières premières. Elle les transforme en y appliquant le travail de l'homme. Enfin, elle écoule dans sa clientèle les marchandises par elle fabriquées. Toute entreprise industrielle comporte donc trois catégories d'opérations: l'achat, la production, la vente. Reprenons-les successivement, et montrons que, pour chacune d'elles, la grande entreprise présente des avantages certains.

Supériorité de la grande entreprise

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.

I) - 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 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

Source : BIU Cujas

avantagée.

I) Proportionnellement, elle a de moindres frais généraux. Pourtant, celui qui visite une grande entreprise industrielle, est frappé des grosses dépenses de loyer, d'éclairage, d'impôts, d'assurances qu'elle supporte. Mais ce qui importe, ce n'est pas le chiffre absolu des frais généraux, c'est leur chiffre relatif c'est-à-dire par unité produite. Or l'expérience montre que ce chiffre est beaucoup plus faible dans la grande entreprise que dans la petite. Elle couvre généralement son loyer annuel à l'aide d'un chiffre de 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 travail et du machinisme

2) Puis, la grande entreprise peut porter au maximum les perfectionnements techniques, pousser jusque dans le détail la décomposition des tâches. Elle peut ainsi adapter exactement chaque ouvrier à la fonction qui lui convient: graduer la rémunération d'après 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, elle se tient à l'affût des derniers progrès, elle peut acheter des brevets, elle peut susciter même des inventions et découvertes, en organisant chez elle des laboratoires d'essais et d'expériences.

Traitement des sous-produits

3) enfin, la grande entreprise peut traiter et vendre les sous-produits, les déchets de la production principale, tandis que les petites sociétés sont d'ordinaire obligées de les laisser perdre, parce qu'elles n'en possèdent pas une quantité suffisante pour qu'il soit économiquement avantageux de s'en occuper.

C) 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

Meilleure connaissance des marchés

avoir un service de vente qui étudie les fluctuations des cours, les possibilités d'expansion et de débouchés nouveaux dans des pays non encore abordés. Certaines entreprises ont des bureaux d'études qui, par des graphiques, suivent au jour le jour, par produit et par pays, les possibilités d'écoulement.

Economie d'intermédiaires

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 coutera 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

Source : BIU Cujas

article, d'un gain moindre, tout en réalisant, en fin d'exercice, un chiffre très élevé de bénéfices.

Seconde question.

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

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 de l'industrie; pourquoi existe-t-il encore de petites et de moyennes entreprises qui, dans certaines branches, manifestent une force de résistance remarquable? Bref, pourquoi le mouvement de concentration présente-t-il une intensité très variable suivant les catégories d'industries? C'est la seconde question que les faits nous ont amenés à poser et à laquelle il nous faut maintenant essayer de répondre.

Les chiffres que nous avons précédemment donnés, et qui étaient empruntés aux recensements belge et allemand, 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 du travail des métaux qui viennent à la suite des premières et transforment les produits bruts de la métallurgie en articles de toutes sortes. Le degré de concentration est très différent, suivant qu'on envisage l'un ou l'autre groupe. Si l'on considère le pourcentage du personnel occupé dans les établissements de moins de 50 ouvriers en France, il est, dans le premier groupe, de 1%; 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

La métallurgie se prête à la production en série, mieux que le travail

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 consomma-

Source : BIU Cujas

des métaux

teur; ce sont des produits bruts, ou, à la rigueur, semi-ouvrés. Les industriels qui se portent acheteurs de ces produits pour les transformer, ne demandent point qu'ils aient un cachet spécial, une individualité particulière. Ils s'accommodent facilement de produits uniformes et de série, s'ils sont offerts à des conditions de bon marché, que, précisément, la production en série rendra possible.

Dans les industries du travail des métaux, il en est autrement. Ces industries livrent des articles directement utilisés par le consommateur. La production en série se heurte souvent ici à la résistance des acheteurs désireux d'acquérir, non pas un article banal, mais un objet adapté à leurs goûts et à leurs préférences personnelles; et dès lors, les avantages de la grande production disparaissent, ou au moins s'atténuent très sensiblement. En face de la grande usine qui fabrique l'article de série, petite ou moyenne production peuvent garder une clientèle qui tient à avoir l'article conforme à ses goûts et à ses habitudes et qui consent à payer, au besoin, un peu plus cher pour obtenir satisfaction.

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 et impersonnelle. Là où la production en série se heurte aux besoins et aux goûts individuels des consommateurs, la victoire de la grande entreprise n'est plus aussi certaine 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'entrepri-

Source : Bibl. cujas
« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
A
Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite

Connexité nécessaire des entreprises intégrées

ses, résultant du fait qu'elles se rattachent à un même processus de fabrication.

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)

l'intégration vers le bas

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 haut

§. 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 aromatiser sa liqueur. Elle pratique aussi l'intégration vers le haut, puisqu'elle fabrique elle-même toutes ses caisses d'emballage, imprime ses factures et ses prospectus.

Source : BIU Cujas

L'intégration dans la métallurgie.

De toutes les branches d'industrie, celle où l'intégration est le plus développée, est la métallurgie. Le haut-fourneau est le centre d'attraction autour duquel sont venues se grouper, par intégration, les phases antérieures et ultérieures de la production métallurgique. Vers le bas, la plupart des grandes sociétés de hauts-fourneaux se sont intégré des mines de charbon et de fer. Elles se sont annexé également, par intégration 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 gigantesques, les konzern. Le konzern était une

Le konzern

société très puissante, avec des capitaux énormes, qui exploitait une série d'entreprises se rattachant à un même processus de production. Le plus important fut celui de Hugo Stinnes. A son apogée en I922, le konzern de Stinnes n'englobait pas moins de 600.000 travailleurs et il produisait une valeur dépassant annuellement un milliard de marks-or. Il comportait

Le konzern Stinnes. la branche métallurgique

essentiellement deux branches, la métallurgie et le papier. Dans chacune d'elles, Hugo Stinnes s'était efforcé de réunir tous les stades du processus productif.

Dans la branche métallurgique, le konzern comportait des mines de charbon et de fer, 36 hauts fourneaux, I8 aciéries, de nombreux ateliers de constructions 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 du 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

Source : BIU Cujas

sur le terrain qu'elle connait? 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 des 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 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 contigues

Pour poser le problème sur son vrai terrain, il faut le formuler en termes économiques et non simplement techniques. A vrai dire, on a pu relever un certain nombre de cas où le succès de l'intégration tient à des éléments d'ordre matériel M. de Rousiers, étudiant l'intégration métallurgique dans son ouvrage: "Les grandes industries modernes" (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 que leur causent leurs approvisionnements.

Toute entreprise, à quelque stade de la production qu'elle se place, doit s'assurer des approvision-

---

(I)
Librairie Armand Colin.

Source : BIU Cujas

nements 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 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.

1°.- 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'approvisionnements, tenant à ce que le principal producteur de coton, les Etats-Unis, subit une évolution économique très accentuée, ce qui se traduit par une industrialisation progressive. A mesure que cette évolution se déroule, les

Intégration de la culture du coton par les filatures

Source : BIU Cujas

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.

Hypothèse d'une mauvaise qualité des matières premières. Intégration des teintureries pour les ganteries.

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 des gants. Ces malfaçons n'étaient pas visibles à la livraison. Elles étaient graves cependant, parce que la solidité et la souplesse des gants en étaient compromises. 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 ces matières premières. Par conséquent, il lui est loisible d'établir d'une manière sûre son prix de revient et son prix de vente.

Il se peut aussi, que le prix soit trop élevé parce que les producteurs s'entendent pour le porter très sensiblement au-dessus du coût de production. Supposons (ce qui n'est pas une simple hypothèse théorique) que dans la production du charbon, une entente s'établisse entre grands producteurs; ceux-ci abuseront peut être de leur puissance pour élever le prix du charbon, à un niveau excessif. Les industriels placés au stade suivant sont mis dans une situation très difficile. Pour en sortir, ils n'ont qu'un seul moyen, 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 vit, en conséquence, deux sortes d'usines en Allemagne, les usines pures, sans intégration, et les usines mixtes, c'est-à-dire qui extrayaient leur charbon et leur minerai et le transformaient.

Les usines mixtes en Allemagne

Source : BIU Cujas

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 préoccuper de ses débouchés et il s'intègre, vers le haut, un stade ultérieur de la vie économique.

Une première hypothèse où l'intégration est rendue nécessaire, est celle d'une crise économique qui entrave les débouchés. Lors de la grande crise sucrière de la seconde moitié du XIXme siècle, un certain nombre de sucreries avaient été déclarées en faillite. Les cultivateurs comprirent que si la crise se prolongeait, ils allaient être eux-mêmes paralysés pour la vente de leurs betteraves, puisqu'ils n'auraient plus le débouché naturel des sucreries. Quelques-uns se décidèrent alors à pratiquer l'intégration vers le haut et se groupèrent pour acheter et exploiter des sucreries.

Hypothèse de manoeuvres spéculatives qui découragent la spéculation

Il se peut, en second lieu, que le débouché soit gêné par une spéculation au stade ultérieur de la production. En 1900, les marchands allemands se coalisèrent et firent monter le charbon à un prix exorbitant, ce qui eut pour résultat une restriction de la consommation. Le syndicat rhénan-westphalien de la houille estima que si la situation se prolongeait ses intérêts seraient atteints, car la consommation se restreindrait peut être d'une manière permanente. Le cartel rhénan-westphalien, 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

Source : BIU Cujas

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 bière . Le même ordre de considérations explique que certains établissements fabriquant ou vendant des produits alimentaires se soient intégré des restaurants. Un grand établissement de produits alimentaires s'était ainsi intégré, il y a quelques années, une entreprise parisienne de restaurants à succursales multiples pour ouvrir un débouché naturel à ses produits, et en même temps pour amener les consommateurs, une fois rentrés chez eux, à adopter les produits dont ils auraient pu au restaurant, apprécier les qualités.

Développement de l'intégration en Allemagne de I920 à I923

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'entreprises 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 konzerns se sont alors effondrés.

Source : BIU Cujas

§. 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

'intégration uppose la pécialisation

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 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 aux caprices de la mode, l'intégration de la filature est beaucoup plus malaisée.

t 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, n'ayant comme client que la fabrique de gants, elle n'a plus à faire toutes sortes de teintures. Elle peut se spécialiser dans les coloris convenant pour les peaux de gants.

II.- Rapports de l'intégration et de la concentration horizontale.

intégration ppose la con- ntration hori- ontale

Ici encore, il y a antithèse en apparence, et en réalité, connexité profonde.

I°.- 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

Source : BIU Cujas Reproduction interdite

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 en Allemagne. Quand certaines usines sont devenues mixtes, d'autres restant pures, de la concurrence des unes et des autres, les premières sont sorties victorieuses, en raison des avantages que leur apportait l'intégration. Elles se sont développées au détriment des usines pures. Leur clientèle s'est étendue. En somme, donc, concentration verticale et concentration horizontale, loin d'être adversaires, s'appuient et s'épaulent. Chacune sert à l'autre, la concentration verticale augmente la vitalité de l'entreprise et permet à chaque étage, l'extension de la concentration horizontale.

La grande production moderne est analytique et synthétique

Si nous cherchons, pour terminer, à dégager la conclusion générale des développements antérieurs, il est facile d'apercevoir le caractère de la grande production industrielle moderne. Elle est à la fois analytique et synthétique. Elle est analytique, en ce qu'elle décompose très minutieusement les efforts et les tâches, qu'elle porte au maxima 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 grande entreprise concentrée, ce sont: le petit métier et l'industrie à domicile salariée.

Source : BIU Cujas

§. 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 le chef de son entreprise, il l'organise comme il l'entend, à ses risques et périls. Il se distingue par là de l'ouvrier salarié travaillant à domicile.

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, il faut reprendre les considérations qui expliquent la concentration industrielle. En recherchant les causes profondes de la concentration, nous avons été amené à marquer les chefs de supériorité de la grande entreprise sur la petite. Transposés en sens inverse, ces développements nous feront comprendre les chefs d'infériorité de la petite entreprise. Cette infériorité est double.

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 fabrication 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.

Toutefois, il ne faut pas s'en tenir à ce tableau sommaire, parce que s'il explique la décadence générale du petit métier, il ne nous dit pas pourquoi le métier se maintient dans certaines industries. Il faut pousser plus loin l'analyse, voir 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.

Source : BIU Cujas

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 presque complètement disparu dans le tissage, la chapellerie, la maroquinerie, la quincaillerie, la fabrication des épingles, des brosses, des couteaux, des ustensiles de ménage, la brasserie, la tannerie, Il a été relégué à un plan secondaire dans la mensuiserie, 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 devenus des annexes de la grande production, bien qu'en apparence elles semblent être des survivances de la petite production. Par exemple, nombre d'ébénistes, en apparence indépendants, travaillent en réalité pour le compte de grands magasins. De même, un grand nombre d'entrepreneurs de batiment, qui semblent être de petits et moyens artisans, sont soutenus par de grandes entreprises de spéculation sur terrains.

Même quand il demeure indépendant, le petit métier subit souvent une véritable mutilation. Jadis, le petit artisan procédait à la fabrication entière d'un article. Aujourd'hui, très souvent, on ne lui laisse plus que la confection d'une partie de cet article: le finissage, Le reste, se prêtant au travail en série, se fait dans les ateliers de grande production.

Branches d'industrie où le petit métier résiste victorieusement

A l'inverse des enquêtes récentes allemandes et françaises ont montré que, 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 a contrario, que le petit métier subsiste là où la production en série est impossible, parce que les goûts de la clientèle sont diversifiés et variables, et là où l'entreprise ne peut pas atteindre facilement une grande clientèle, parce qu'un contact direct est nécessaire entre le producteur et le consommateur.

Reprenons ces deux idées pour en montrer quelques applications.

Production d'articles adaptés aux goûts personnels des

Le petit métier subsiste là où la production doit répondre à des besoins diversifiés et s'adapter aux goûts de la clientèle. Par exemple, dans l'industrie du vêtement, il s'établit une distinction très nette.

Source : BIU Cujas

clients

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 connait personnellement les goûts , voire les manies.

Contact nécessaire entre le producteur et le client

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 métiers de réparations, 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'artisanat conserve le plus de vitalité, est le métier de coiffeur, parce que la nécessité impérieuse du contact direct avec le client 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, isolément, ou groupés en petits ateliers de quelques unités. Ce n'est pas, non plus, le petit métier, car ces travailleurs à domicile n'ont pas l'indépendance économique qui caractérise l'artisan. Ils ne travaillent pas pour eux-mêmes; ils ne courent pas les risques de l'entreprise; ils travaillent pour le compte d'un entrepreneur capitaliste.

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 fabri-

Source : BIU Cujas

cation 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 (le cas est fréquent) que les ouvriers se réunissent en petites agglomérations de 5, IO 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 l'ouvrier en est propriétaire (c'est ce qui se produit généralement dans la vannerie ou la sculpture sur bois), 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. Quand la décomposition des tâches prend la forme d'une série d'opérations sur pièces différentes, avec assemblage à la fin, elle est à la rigueur, compatible avec le travail à domicile. Mais quand les opérations décomposées portentsur 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'entreprise.

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.

Economie des

I°.- Il évite les frais qu'entraine l'aménagement

Source : BIU Cujas

frais d'installation.

d'une usine, installations importantes, loyer, chauffage, éclairage.

Suppression des risques de perte en cas de crise.

2°.- Il évite les risques et les menaces de chomage 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 chomage, mais une grande partie de ses frais généraux subsistent; en particulier, elle doit continuer à rémunérer les capitaux qui lui ont été nécessaires pour monter l'usine. Si l'entrepreneur a adopté la forme du travail à domicile, quand les ouvriers lui rapportent leur travail et en demandent d'autre, il leur répond que les circonstances ne lui permettent pas de leur en redonner. Il fait ainsi retomber sur eux la totalité des conséquences fâcheuses de la crise.

Possibilité d'échapper aux lois ouvrières

3°.- Le patron qui fait travailler à domicile 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 domicileaccomplit 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.

Possibilité du travail clandestin

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.

Domaine d'application de l'industrie à domicile

Les enquêtes françaises et étrangères, à la fin du XIXème siècle et au début du XXème siècle, ont montré que l'industrie à domicile conserve à l'époque contemporaine, une place importante dans quelques

Source : BIU Cujas

branches très déterminées d'industrie. Son domaine se trouve délimité par la combinaison de deux idées générales.

Branche de production où se rencontrent à la fois:

I) une technique simple

2) des opérations commerciales de vaste envergure

D'une part pour que l'industrie à domicile soit préférée à la fabrique concentrée, il faut qu'il s'agisse d'une production à technique très simple. Dès que peuvent entrer en action les procédés de la production mécanique à haut rendement, la grande entreprise l'emporte nécessairement. L'industrie à domicile ne va donc subsister que dans les travaux qui ne se prêtent pas à l'emploi d'un outillage mécanique perfectionné.

D'autre part, pour que l'industrie à domicile soit préférée au petit métier, malgré les inconvénients qu'elle présente, pour le travailleur à qui elle enlève l'indépendance économique, il faut qu'il s'agisse d'une production liée à des opérations commerciales de vaste envergure qui dépassent les moyens limités du petit artisan.

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 tissus et étoffes ou de l'écoulement des vêtements et lingeries, l'individu isolé, sans capitaux, est hors d'état de les effectuer d'une manière satisfaisante. Et dès lors l'industrie à domicile, qui concilie l'exécution individuelle du travail et l'organisation massive de l'achat et de la vente, apparaît comme la forme de production 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 future, 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 mouve-

Source : BIU Cujas

ment 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'une ouvrière d'usine. Comme cette loi a été mise en application pendant la guerre, il est assez difficile d'en dégager les résultats parce que, depuis 1914, toutes les valeurs, notamment les salaires, se sont modifiées. Il semble cependant que l'écart constaté avant 1914 entre le travail en usine et le travail à domicile ait diminué. Par conséquent, un des avantages qu'avait l'entrepreneur à adopter cette forme, s'est atténué. Si une égalisation des taux 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 disparaitrait du même coup.

Application de cette protection aux travailleurs à domicile.

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'est répandu d'une manière très notable, par exemple dans la bonneterie et la rubannerie, (région du Velay). Parallèlement à cette diffusion, l'industrie à domicile a gagné du terrain au détriment du travail en usine. On peut affirmer que, si ce mouvement s'étendait à d'autres branches d'industrie, le travail à domicile en bénéficierait.

Le travail à domicile et les classes moyennes dans l'après-guerre.

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.

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

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 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'elle est dotée de moyens mécaniques très puissants et si elles se livrent toutes à une production sans frein, le marché est submergé sous une quantité de produits qui dépassent bientôt les besoins sociaux.

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

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

Source : BIU Cujas

précédente.

La concurrence tue la concurrence (Proudhon)

Si maintenant, nous embrassons d'un seul coup d'oeil toute cette évolution et que nous rapprochions son début et son terme, nous voyons qu'au point de départ, était le régime de la libre concurrence et qu'au point d'arrivée se placent les ententes qui ont pour but de supprimer cette libre concurrence. Cela a permis à Proudhon de dire, dans une formule expressive "la concurrence tue la concurrence".

Modalités diverses des ententes.

Suivant les pays et les situations, les ententes ont pris des formes assez diverses. Celle qui l'a emporté très vite en Allemagne, c'est le cartel. Celle qui prédomine aux Etats-Unis (et dont on trouve des exemples en Angleterre), c'est le trust. En France, il n'y a guère, à proprement parler, de cartels ni de trusts, mais sous des noms différents : comptoirs, syndicats de producteurs, on trouve des organismes collectifs qui procèdent du même esprit et visent à des objectifs analogues.

Section I

Les cartels.

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 de conditions de vente.

Les cartels peuvent se classer suivant leur degré croissant de cohésion.

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

Source : BIU Cujas

l'ensemble des adhérents du cartel; et, de cette production globale, chaque adhérent reçoit le droit de fabriquer un certain pourcentage. Par exemple, pour l'ensemble des entreprises adhérentes, on fixe une production maxima d'un million de tonnes pour l'année à venir : une des entreprises adhérentes produira 10 % de ce total, une autre 15 %, etc...

Telles sont les modalités primitives du cartel. A première vue, surtout dans les dernières formes, elles peuvent sembler limiter très étroitement la liberté d'action de chaque adhérent. Cependant, l'expérience a montré qu'elles étaient, en fait, souvent impuissantes à apporter aux adhérents, les avantages qu'ils escomptent de l'entente.

Le cartel à bureau de vente.

Et on a dû en venir, très généralement, à une forme encore plus restrictive : le cartel à bureau de vente. Ce cartel, comme son nom l'indique, comporte au-dessus des entreprises cartellisées, un organisme commun, un service central, à qui est transférée toute la gestion commerciale, laquelle est donc retirée aux entreprises cartellisées, prises individuellement.

§. 2 - Conditions de formation des cartels.

I.- Condition économique.

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

La cartellisation suppose la concentration.

1) 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 d'intérêt à mettre fin à la libre concurrence, puisqu'elles espèrent, à la faveur de cette concurrence, éliminer les petites entreprises.

En outre, comme il subsiste une multitude de concurrents, l'accord de tous les producteurs serait pratiquement impossible à réaliser. Pour que la cartellisation réussisse, il faut donc qu'il ne reste plus en présence qu'un petit 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

Source : BIU Cujas

variations de goût des consommateurs. Si, en effet, l'objet qu'on essaie de cartelliser varie fréquemment dans le temps (parce que la mode se porte sur telle ou telle forme), ou dans l'espace (parce que les consommateurs ne désirent pas tous un type unique), la cartellisation est difficile. Il existe une série de maisons, qui toutes essaient de s'adapter à l'une des formes demandées; telle d'entre elles réussit dans une modalité, et moins bien dans une autre. Si l'on 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 uniforme et banalisé.

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

De là résulte que les matières premières et les produits semi-fabriqués, se prêtent mieux à la cartellisation que les articles consommables. Le charbon, l'acier, sont des matières excellentes de cartellisation. Les poutrelles, les rails, les tuyaux de chauffage également, parce que, produits finis pour une industrie, ils sont, pour d'autres, des matières premières, et que les industries qui les consomment ne voient pas d'inconvénient à ce qu'on leur livre des articles de série.

Voici quelques applications concrètes de cette première condition. On a pu faire dans le textile un cartel de filés de coton. Il a été plus difficile de faire un cartel 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 détournant du produit cartellisé, et se reportent vers son substitut. Pour réussir, il faut alors que le cartel englobe, à la fois, le produit

Source : BIU Cujas

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 plus difficile d'y réussir en Allemagne, parce que, en ce pays, les clients, moins exigeants, se contentaient à la rigueur, de sucre blanc. Quand les raffineries de sucre émettaient la prétention d'élever leurs prix les consommateurs remplaçaient purement et simplement le sucre raffiné par du sucre blanc. Le cartel a bien essayé de s'étendre aux sucreries proprement dites; mais, tandis que les raffineries étaient arrivées à un point de concentration très avancé, il subsistait une infinité de sucreries, dont beaucoup étaient exploitées par de petits propriétaires, très particularistes, qui ne voulurent pas se plier à la formule de l'entente. Faute de pouvoir englober les sucreries le cartel des raffineries fut condamné à l'échec.

3.- Condition psychologique.

3°- Enfin, la cartellisation suppose une condition d'ordre psychologique. Un cartel ne peut subsister que si ses adhérents se plient volontiers à une discipline souvent très dure, et acceptent que leur autonomie économique soit, sinon supprimée, du moins limitée sur des points importants. Pour que le cartel fonctionne à la satisfaction de tous ses adhérents, et que les uns ne soient pas victimes des agissements des autres, un contrôle très sévère de la gestion des entreprises adhérentes, doit être organisé.

Nécessité d'un contrôle contre les fraudes.

Même dans le cartel à bureau de vente, des fissures se produisent, des fraudes sont commises, s'il n'y a pas une surveillance de tous les instants sur les actes des adhérents du cartel.

Fréquence et variété des fraudes.

Voici quelques exemples qui illustrent cette idée. En 1895, à Elberfeld, était créé un cartel des fabricants de satin de Chine, avec l'obligation pour tous les adhérents, de vendre à un certain prix. Les inspecteurs du cartel s'aperçurent que certaines des entreprises adhérentes vendaient à 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'en 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.

Exemples.

Autre exemple : Un représentant d'une maison

Source : BIU Cujas

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 ouvert une enquête pour connaître la cause de cette abstention, il apprit qu'une fabrique de chicorée de l'Allemagne du Sud, adhérente au cartel de la chicorée, et obligée de vendre ses produits à un certain prix, avait imaginé, pour accroître sa clientèle, de glisser dans ses livraisons de chicorée, un certain nombre de bouteilles de vin mousseux ressemblant à du champagne.

La double facture.

Très souvent enfin, joue la fraude de la double facture. Une facture artificielle 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.

Tous ces faits ont montré qu'un cartel ne peut fonctionner que grâce à un contrôle très strict de la gestion de toutes les entreprises cartellisées; de sorte que, dans les pays où la mentalité des chefs d'entreprise ne se prête pas à une contrainte de ce genre, (c'est là une question de psychologie nationale), la cartellisation est extrêmement malaisée. En fait, ce sont les producteurs allemands qui ont accepté le plus facilement cette discipline collective. C'est pourquoi la cartellisation s'est surtout développée en Allemagne.

Développement de la cartellisation en Allemagne.

Le premier cartel a été celui du fer blanc, fondé à Cologne, en 1869. Dans le dernier quart du XIX° siècle et au début du XXème siècle, les cartels ont pris un large essor. A la veille de la guerre de 1914, on en comptait en Allemagne, environ 500. Les deux plus importants étaient le cartel du charbon, qui contrôla 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 publi-

D'abord, les frais de publicité diminuent, dans une très large mesure. Ils peuvent, en effet, dans

Source : BIU Cujas

cité.

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, seule la réclame du premier type subsiste, la seconde peut disparaître, surtout dans l'hypothèse de cartel avec partage des débouchés, puisque alors il ne peut plus être question, pour une entreprise, d'arracher la clientèle à ses concurrents.

Du personnel de représentants.

Le personnel de voyageurs et de représentants de commerce, va de même être sensiblement réduit, puisque sa fonction principale est d'essayer de conquérir à la maison qu'il représente, les clients qui jusqu'alors s'adressaient à d'autres. Quand l'accord est réalisé entre toutes les firmes, que chacune a son débouché préfixé, ce personnel se trouve à peu près sans emploi.

Des frais de transport.

La cartellisation diminue également les frais de transport. Puisqu'on répartit les débouchés en zones, il est naturel d'attribuer à chaque entreprise la zone géographiquement la plus proche. On ne voit plus cette pratique courante sous la libre concurrence, d'entreprises de l'Allemagne du Nord, vendant à des consommateurs de l'Allemagne du Sud, et inversement.

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 ventes, un bureau d'achat, qui centralise les commandes de ses adhérents. De même que la grande entreprise obtient de meilleures conditions d'achat que la petite, de même le bureau d'achat, réalisant la concentration à la seconde puissance, peut obliger ses fournisseurs à lui consentir des conditions tout à fait spéciales.

Ainsi, pour toutes sortes de raisons, la cartellisation entraîne une compression très notable du prix de revient de l'unité.

2°- En ce qui concerne les prix de vente, pratiqué par les cartels, il faut faire une distinction importante, suivant qu'il s'agit du marché national ou des marchés étrangers.

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

A.- Sur le marché national, la cartellisation entraîne l'élévation et la stabilisation des prix:

a) - L'élévation du prix de vente tient à ce que la cartellisation permet à ses initiateurs de dominer le marché et de réaliser une sorte de monopole

Source : BIU Cujas

qui se substitue à la libre concurrence. Pour qu'un monopole strict existe, il faut que tous les producteurs soient soumis au cartel, ce qui n'arrive à peu près jamais.

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

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 maitre des prix.

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 il se soumet à ses prescriptions.

Limite à la hausse des prix

Il ne faut pas croire, cependant, que le cartel maitre de la situation, puisse élever les prix sans limite. Sans vouloir, dès maintenant, entamer la théorie des prix sous un régime de monopole, disons que la liberté du monopoleur est restreinte par une double condition. Il ne doit pas porter les prix à un niveau tel que la consommation soit découragée. En outre, s'il les élève d'une manière excessive, il réalisera peut être pendant quelque temps, de gros bénéfices, mais attirées par l'appât de ces bénéfices, des entreprises concurrentes se formeront et, pour avoir exagéré les prix, le cartel court le risque de perdre son monopole. Sous ces réserves, le cartel qui n'est plus soumis à la concurrence peut porter ses prix de vente 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 à même, mieux qu'une entreprise individuelle, de pressentir les mouvements prochains de la demande de marchandises. Quand ils présument que le marché va être 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

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

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 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 précisions, avaient accumulé des stocks importants. Pour se débarrasser de cette production qui encombrait les usines et les magasins, ils revendirent à vil prix, à l'étranger, leurs excédents.

Caractère systématique de cette politique

Mais bientôt cette politique est devenue systématique. Au lieu d'être un moyen de fortune pour liquider une production excessive, elle a été un moyen permanent d'écouler une production que le cartel avait voulu telle. Il y a de très nombreux exemples de cette politique, notamment dans l'industrie métallurgique.

Résistance des consommateurs et des industries allemandes de transformation

La politique du dumping devait naturellement susciter de très vives résistances, en Allemagne même. D'abord, les consommateurs allemands se déclaraient victimes de l'opération: pour eux étaient les prix élevés, aux consommateurs étrangers étaient réservés les prix plus bas. Puis, les industries allemandes de transformation déclaraient inadmissible une politique qui les mettaient dans l'impossibilité de conquérir les marchés étrangers, voire d'y conserver 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 les marchés étrangers, les produits fabriqués avec ces matières, le cartel leur remettrait une ris-

Source : BIU Cujas

tourne 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 une série de prix différents suivant les marchés étrangers. Le cartel consent le sacrifice maximum sur les marchés où la concurrence est la plus vive, là où il y a intérêt - supérieur pour l'Allemagne à conquérir les positions. Les poutrelles allemandes, dont le prix de revient était d'environ 90 marks étaient vendues, avant la guerre, I20 en Suisse, II0 en Angleterre, et 75 marks seulement sur le marché italien soit un prix inférieur au prix de revient.

Ils peuvent être inférieurs au prix de revient

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 développement. Il s'agissait d'empêcher cet essor, et c'est à cette fin que les cartels allemands vendaient en Italie, à un prix tel que la concurrence ne 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 de I9I4.

§. 4 - Cartels et pouvoirs publics

L'enquête allemande sur les cartels

Le développement des cartels à la fin du XIXme siècle avait déterminé, en Allemagne, certains mouvements d'opinion. Les pouvoirs publics décidèrent d'ouvrir une grande enquête, pour rechercher si, en fait, l'institution était dangereuse ou nuisible à l'économie nationale allemande. On fit entrer dans la commission d'enquête des économistes, des représentants de la grande industrie, des adversaires notoires des cartels . Nommée en I903, la commission procéda à de longs travaux, qui durèrent plus de I0 ans. Ce n'est qu'un en 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 public

Ses conclusions favorables

Source : BIU Cujas

a adopter une politique bienveillante, et même à accorder un appui effectif aux cartels.

Attitude bienveillante des pouvoirs publics.

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 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.

Le cartel de la potasse

Dans les premières années du XXème siècle, l'industrie de la potasse était organisée en cartel et l'Etat prussien y était participant au titre de propriétaire de gisements. Le cartel profita de sa domination pour élever très sensiblement les prix de vente. La conséquence de cette politique fut un accroissement du nombre des gisements de potasse en exploitation. De sorte que la production allemande s'élevait d'année en année, tandis que la consommation n'augmentait pas parallèlement. Le déséquilibre croissant entre la production et la consommation fut un premier élément de la dislocation du cartel.

Sa dislocation

Un deuxième élément fut l'action des Etats-Unis. Ils étaient un des principaux consommateurs de potasse, donc un gros acheteur 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 sociétés (celles où les Etats-Unis avaient la majorité) déclarèrent se retirer.

Le cartel de la potasse est déclaré obligatoire (Mai I9I0)

Le jour même où elles rompirent leurs liens, ces entreprises passèrent des marchés et acceptèrent un prix de vente inférieur de 50 % à l'ancien prix. La dislocation du cartel annonçait une ère difficile pour la production allemande de la potasse, et un avilissement des prix. Les pouvoirs publics décidèrent alors que le cartel de la potasse serait obligatoire. Ils firent rentrer de force sous la règle du cartel, les sociétés qui avaient entendu s'en libérer (Mai I9I0).

Mesures prises en faveur des consommateurs

en faveur des ouvriers

Par ailleurs, en rendant le cartel obligatoire, les pouvoirs publics décidèrent un certain nombre de règles en vue de protéger les consommateurs, et les ouvriers des industries cartellisées. Ils décidèrent que ce cartel obligatoire ne pourrait dépasser, dans les prix de vente à l'intérieur, un certain maximum, et dans les prix de vente à l'étranger un certain minimum en vue

Source : BIU Cujas

d'éviter une pratique excessive du dumping. Puis, pour protéger les ouvriers, il leur fut garanti un minimum de salaire, et des conditions de travail fixées par un accord collectif.

Cette politique des pouvoirs publics montre que déjà, avant la guerre de 1914, on s'orientait, en Allemagne, vers la reconnaissance officielle des cartels, avec un droit de regard au profit des pouvoirs publics, pour éviter que les cartels ne réalisent des bénéfices excessifs au détriment de la masse des consommateurs et des ouvriers.

§. 5.- Les cartels pendant la guerre 1914-1918

La guerre suscita, en Allemagne, comme chez tous les belligérants, un état de choses nouveau. Les matières premières n'existaient plus d'une manière illimitée avec la possibilité de se les procurer aisément. L'Allemagne était réduite à son territoire (et au territoire des Etats avec lesquels elle restait en liaison). D'autre part, un grand nombre d'ouvriers étaient mobilisés. Il était nécessaire d'aménager la production pour tirer le maximum de rendement 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 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, devenu très gros consommateur, n'avait qu'à s'adresser à lui. Il lui déclarait avoir besoin de telles quantités de marchandises: le cartel qui connaissait dans le détail les possibilités de ses adhérents, répartissait lui-même entre eux, la commande. Là, au contraire, où n'existait pas de cartel, il était difficile d'entrer directement en contact avec une foule d'entreprises. On explique par là que la mobilisation industrielle allemande se soit faite dans de meilleures conditions que la mobilisation agricole, car la cartellisation, développée dans l'industrie, l'était beaucoup moins dans l'agriculture.

La cartellisa-

A la fin de la guerre, faisant un pas de plus,

Source : BIU Cujas

tion obligatoire.

les pouvoirs publics décrétèrent pour beaucoup d'industries, la cartellisation obligatoire, si bien qu'en 1918, un grand nombre de branches d'industries allemandes étaient cartellisées, soit par le fait d'un accord spontané des chefs d'entreprises, soit par la volonté de l'Etat.

§. 6. - Les cartels 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 1920 à 1923.

La première va de la fin de la guerre à 1923. Dans cette période, on constate une éclipse de la cartellisation. Un certain nombre de dirigeants de la politique allemande estiment que le temps des cartels et de l'effort discipliné est passé, que la lutte doit reprendre entre les entreprises. Ce sentiment était naturellement partagé par ceux qui se sentaient assez forts pour remporter la victoire, et en particulier par les dirigeants des grands konzerne.

Conséquences de la réforme monétaire de 1923.

A partir de 1924, les choses changent, parce que, avec la réforme monétaire, les conditions un peu artificielles du développement des konzerne disparaissent. Les konzerne s'effondrent, l'idée de cartellisation revient au premier plan. Un des résultats de la réforme monétaire consistait à fixer les prix en marks-or. Mais au lendemain de la réforme, les prix allemands étaient trop élevés pour supporter la concurrence étrangère.

La compression des prix de revient.

On s'appliqua, alors, à comprimer par tous les moyens les prix de revient. Comme cette compression ne pouvait pas s'exercer sur l'élément salaire, parce que c'eût été réduire la puissance d'achat d'une fraction importante des consommateurs, on rechercha quels moyens permettraient une réduction des autres éléments du prix de revient.

La rationalisation de la production.

C'est le mouvement désigné sous le nom de rationalisation de la production, et qui eut pour protagoniste, le professeur Julius Hirsch. Il implique d'abord le développement du taylorisme pour obtenir d'un effort donné un rendement supérieur, puis la concentration de la production dans les grandes entreprises, puis la normalisation, c'est-à-dire la diminution du nombre des types fabriqués (l'expérience montrant que plus une entreprise fabrique de types divers, plus son prix de revient est élevé).

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

Source : BIU Cujas

initiale, et on rejoint la deuxième forme d'entente, le trust, car on va jusqu'à supprimer l'indépendance des entreprises. Le cartel décide la fermeture complète de celles des entreprises qui se trouvent placées dans des conditions médiocres, et par conséquent, ne peuvent pas réduire leurs prix de revient. Une série de mesures sont prises pour attribuer des indemnités aux entreprises supprimées. Les initiateurs de cette pratique 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.

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

On estime à plus de trois mille le nombre des cartels en Allemagne en 1930. Parmi les plus importants, 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, née en 1926, 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 1924-1930, en même temps que le cartel s'est développé, affermi, généralisé, le contrôle des pouvoirs publics sur les cartels s'est exercé par une institution curieuse : le tribunal des cartels, créé par un décret du 2 novembre 1923. C'est une juridiction spécialisée, à laquelle on soumet les difficultés qui naissent de l'existence et du fonctionnement des cartels. Ce tribunal eut une activité considérable dans la période envisagée, puisque, de 1924 à 1930, il ne jugea pas moins de 1150 affaires.

Quelles ont été les directives générales de sa jurisprudence ?

Ce tribunal renforce les cartels (et le lien qu'unit leurs membres), dans la mesure où l'action du cartel lui parait légitime, mais il réprime et condamne l'activité des cartels lorsqu'elle est contraire à l'intérêt général et à la défense des consommateurs.

1°- Le tribunal des cartels n'a pas hésité à renforcer le lien de l'entente industrielle, quand il lui

---

(I) Indiquons, dès maintenant, que la U.S. a subi durement le contre-coup de la crise en 1931-1932, 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

a paru que l'action du cartel était conforme à l'intérêt national.

Voici deux applications concrètes de cette première idée :

a)- D'une part, le tribunal des cartels refusa aux membres des cartels de dénoncer sans préavis, sans délai préalable, le lien de cartellisation; il lui a semblé qu'un cartel serait fragile et précaire, et ne pourrait remplir son rôle si, à tout instant, un des membres du groupement pouvait se retirer immédiatement.

b)- D'autre part, le tribunal des cartels accorda le droit de fermeture des entreprises dissidentes, lorsqu'elles pratiquent la concurrence déloyale. Par exemple, quant il était établi qu'une entreprise, non cartellisée, faisait au cartel une concurrence inadmissible, en lançant dans la circulation des produits de mauvaise qualité, le tribunal des cartels n'a pas hésité à édicter la fermeture de cette entreprise dissidente, renforçant ainsi du poids de l'autorité judiciaire et publique le lien du cartel et son action de défense collective du marché.

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

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

b) Il a dissous des cartels lorsque les dirigeants de l'entente voulaient imposer aux membres du cartel des limitations à leur activité, non prévues dans le statut constitutif de l'entente. Par exemple un cartel de "conditions de vente" qui voulait se transformer en cours d'existence, en un cartel de "prix". On a admis, dans ce cas, que les adhérents du cartel du premier type, ne pouvaient pas être liés par l'entente plus stricte, que les dirigeants du cartel voulaient maintenant instituer.

c) Ont été dissous également des cartels qui refusaient de s'adapter à des conditions économiques nouvelles, parce qu'il y avait 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 des entreprises dissidentes qui pratiquaient une concurrence loyale, et que le cartel tentait de supprimer en abusant de son monopole et de sa puissance sur le marché.

Source : BIU Cujas

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 nous venons d'analyser, nous voyons que le tribunal des cartels s'est efforcé d'affermir l'institution en tant qu'elle est conforme à l'intérêt collectif, mais de l'empêcher de sortir de cette direction pour servir uniquement les intérêts égoïstes de ses membres ou de quelques uns d'entre eux. (I).

§. 7.- Les cartels en Allemagne depuis 1930.

Le sujet est 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 l'exposé, je m'attacherai d'abord à dégager les éléments généraux qui conditionnent et commandent cette période de 1930 jusqu'à l'heure actuelle.

Ensuite, j'analyserai rapidement les diverses lois qui sont intervenues en la matière depuis 1930.

A) Deux grands faits dominent l'histoire économique allemande depuis 1930 : 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'indiquais 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

---

(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'il n'avait pas réussi, dans la période 1924-1930, à freiner la hausse des prix.

Source : BIU Cujas

de la surproduction; d'où, tout naturellement, en Allemagne, comme dans d'autres pays, l'idée de chercher le remède à la crise (ou tout au moins une atténuation aux maux de la crise) dans une discipline professionnelle, qui pourrait être réalisée par l'entente cartellisée.

Seulement, en sens inverse, la crise a déterminé une certaine désillusion à l'égard de la formule du cartel, et cela s'est vu d'une manière particulièrement nette en Allemagne.

On se souvient que les défenseurs du cartel, avant la guerre, soutenaient que l'avantage de l'entente sur la concurrence vient de ce que le cartel a la possibilité de prévoir les variations de la consommation et d'y adapter préventivement les fluctuations de la production.

L'expérience de la crise a montré que cette théorie n'est pas toujours confirmée par la pratique. Les dirigeants des cartels n'ont pas vu venir la crise; lorsqu'elle a éclaté, ils n'ont pas compris qu'il fallait modifier leur politique, puisque les conditions économiques générales étaient changées, et il s'est produit alors une disparité, un décalage entre les prix industriels, qui très souvent étaient des prix cartellisés et les prix agricoles, qui étaient des prix libres. Les prix agricoles se sont effondrés, alors que les cartels entendaient maintenir les prix industriels. Or, le pouvoir d'achat et de consommation de la classe rurale, par suite de la chute des prix des produits agricoles, ne lui permettait plus d'acheter les produits industriels qui n'avaient pas baissé et cela aggravait le déséquilibre économique.

2°- Considérons maintenant le second grand fait qui domine notre période : l'avènement, vers le milieu de cette période, du national-socialisme.

Le national-socialisme se prétend corporatiste et entend restaurer dans tous les domaines l'idée de discipline. Or, qu'est-ce que le cartel ? sinon une discipline de l'activité économique. De ce fait, il semble qu'il existe une affinité entre les directives du national-socialisme et l'idée de cartel.

Mais, vue sous un autre angle, la politique du national-socialisme se dresse contre la cartellisation, ou tout au moins contre la notion pure et économique de la cartellisation (I). Ce qui, en effet,

---

(I) Le Docteur Schmitt, Ministre de l'Economie Nationale, déclarait, le 13 Mars 1934: "Toute ma doctrine

Source : BIU Cujas

caractérise la tendance du national-socialisme, c'est l'esprit autoritaire et la subordination au point de vue économique au point de vue politique. A tous les degrés, dans l'organisation de la nouvelle Allemagne, cet esprit apparait. Par ailleurs, depuis 1934, l'activité industrielle de l'Allemagne a été tournée principalement vers les fabrications métallurgiques et les produits de guerre, en sorte que le client principal de l'industrie, c'est l'Etat, et cela donne à toute l'activité industrielle un caractère plus politique qu'économique.

Tout cela conduit à imprimer à l'industrie une orientation qui la rapproche de l'étatisation, plutôt que de la cartellisation.

B.- Ces idées générales vont nous aider à comprendre la série de lois intervenues dans cette période de 1930 à 1934.

A ne retenir que l'essentiel, ces lois peuvent se ranger 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 1930 et 1932, 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 s'opposer à une baisse inévitable.

2ème groupe : deux lois du 15 juillet 1933, se proposent d'adapter la production aux possibilités, désormais réduites, de la vente et de la consommation. A cette fin, les lois du 15 juillet 1933 donnent au gouvernement deux droits nouveaux :

1) le droit de créer des cartels obligatoires en forçant les réfractaires à adhérer aux cartels. C'est la reprise d'une politique dont nous avons vu la première application en 1910 dans l'industrie de la potasse. En même temps, le gouvernement assume le contrôle

---

.....(suite de la page 194) me pousse à considérer les cartels comme des éléments indésirables". Le docteur Schacht s'est également montré peu sympathique à la cartellisation.

Source : BIU Cujas

strict de la politique de ces cartels obligatoires (I)

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 leur investissement sera le plus utile pour la collectivité.

Ces deux lois du I5 Juillet I933 sont manifestement inspirées de lois italiennes antérieures, des I6 Juin I932 et 11 Janvier I933, qui visaient à créer des cartels obligatoires et aussi à subordonner à une autorisation gouvernementale l'ouverture de nouvelles usines. Le chef du gouvernement italien (dans le commentaire qu'il 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 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, cette législation a été très peu appliquée. Cela résulte en particulier d'un article donné par un économiste italien, M. Bassani, dans le numéro de septembre-octobre I934, de la Revue d'Economie politique (numéro consacré spécialement aux expériences étrangères d'économie dirigée). La grande industrie fit 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 I934 une série de décrets ont été pris en exécution de cette législation. Je me borne à mentionner deux exemples concrets:

I) Dans l'industrie de la verrerie, il a été fait défense par les pouvoirs publics, de se servir de machines nouvelles, qui risquaient, en se substituant à la main d'oeuvre humaine, d'aggraver le fléau du chômage;

2) Dans l'industrie des pneumatiques, il a été fait défense par les pouvoirs publics, de pratiquer des prix jugés excessifs.

(I)

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

Source : BIU Cujas

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 nationale socialiste), enlève au tribunal des cartels et transfere au Ministère de l'Economie le droit d'annuler les mesures prises par les cartels lorsqu'elles sont préjudiciables à l'intérêt général.

Il y a donc passage du pouvoir judiciaire au pouvoir exécutif et politique de ce droit de surveillance qui, jusqu'alors, était exercé par le tribunal des cartels.

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.

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 et qui, par conséquent, du fait de la réunion de ces deux titres en sa personne, apparait comme une sorte de dictateur de la production et du crédit en Allemagne En dessous, viennent deux séries d'organisme, qui se présentent sur deux plans différents: le plan professionnel et le plan géographique. Enfin, au bas de l'échelle les entreprises qui reçoivent une structure économique nouvelle.

A tous les degrés de l'édifice, domine le principe du "chef" , du "fuhrer" ce qui veut dire que toute formation économique qu'il s'agisse du sommet, des échelons intermédiaires, de la base, a un chef qui est un individu et non une collectivité.

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

Aux termes des deux ordonnances de 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, et ces commissaires sont désignés par le parti national-socialiste.

Comme on l'a dit, il y a là un ensemble qui rappelle l'organisation militaire, dans laquelle le caporal, par exemple, a des droits très étendus sur les hommes, mais est subordonné à son tour, d'une manière très étroite, aux gradés des échelons supérieurs.

Source : BIU Cujas

Par ailleurs, comme les dirigeants de ce système sont des représentants d'un parti, 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'organisation 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).

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.

Section II

Les Trusts

Le trust réalise la fusion des entreprises

Le trust rappelle, à certains égards, le cartel. Comme lui, il implique la formation en dehors et au-dessus des entreprises individuelles, d'un organisme de coordination, qui se propose de limiter la concurrence, et d'instituer un monopole de fait; mais cette idée, esquissée dans le cartel, est portée dans le trust à son extrême limite: l'autonomie des entreprises individuelles, qui subsistait dans le cartel et en constituait un trait caractéristique, disparait 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

Source : BIU Cujas

actions et remettait aux anciens actionnaires des "certificats de trusts" 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".

Cette forme fut assez vite abandonnée, parce qu'une loi fédérale de I890, le Shermann act fut interprétée par les tribunaux, de telle manière, qu'elle aboutit à interdire le voting trust. On imagina alors la forme de

2) la consolidation

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 actionnaires des anciennes sociétés. Pour que les promoteurs du trust pussent diriger à leur guise la société nouvelle, il leur suffisait d'acheter pour leur compte la majorité des actions.

3) le holding trust

Ce système avait l'inconvénient d'une trop grande netteté. Toute l'opération devait se faire au grand jour. Comme les promoteurs préféraient généralement poursuivre la transformation des entreprises d'une façon moins apparente, ils furent amenés à substituer à la consolidation une troisième modalité de trustification, celle du holding trust.

Le holding trust est une société par actions, comprenant un petit nombre de membres et constituée en vue, non pas d'exploiter directement une entreprise mais simplement d'acquérir des actions de diverses entreprises existantes. Celles-ci en apparence, continuent d'être indépendantes les unes des autres. En fait, le holding s'assure la possession d'une quantité d'actions suffisante pour diriger l'activité économique de toutes ces sociétés.

Le plus ancien trust est celui du pétrole, créé en I872 et organisé sur les bases juridiques du trust en I892. 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 I90I, par la fusion de trust déjà existants. C'est donc un "trust de trusts". Parmi les firmes qui ont formé la "corporation de l'acier", la "Société

Source : BIU Cujas

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 IO milliards, elle ne contrôle toutefois que 50 % de la production de l'acier des Etats-Unis.

La "Trustomanie"

Dans les dernières années du XIXme siècle, s'est produit aux Etats-Unis, une sorte d'engouement pour l'idée du trust, une véritable "trustomanie". Rien que dans les années I898 à I900, il ne s'est pas fondé aux Etats-Unis, moins de I50 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.

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

Les trusts dit-on, ne peuvent se former qu'à l'abri de la protection. Mais il est évident que la notion de trust et celle de barrière douanière ne sont pas liées, puisque l'Angleterre, libre-échangiste avant la guerre, connaissait des trusts du coton, de la teinturerie, etc...

§. 2 - Les méthodes économiques des trusts

Cette étude va nous permettre de montrer en quoi les trusts se rapprochent des cartels, en quoi ils en diffèrent, et à certains égards, s'y opposent. Comme pour les cartels, il faut examiner successivement la question du prix de revient et celle du prix de vente.

A - L'effet constant du trust est d'abaisser le prix de revient. Il a donc, sur ce point, un rôle analogue à celui du cartel. Mais son action est plus efficace parce qu'il pousse plus loin, jusqu'à la fusion économique, l'entente dans les entreprises.

Réduction des frais de publicité et de représentation

I) d'une part, le trust abaisse le prix de revient pour les raisons que nous avons vu jouer à propos des cartels. Il permet de supprimer, ou du moins de diminuer notablement les frais de publicité, de représentants de commerce qu'entraine l'état de concurrence. Dès I892, 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

Source : BIU Cujas

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 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 pouvoirs publics sont intervenus, et ont obligé les compagnies, (qui à certains égards, constituent des services publics d'intérêt collectif), à faire à tous leurs clients les mêmes conditions. Faute de pouvoir accorder officiellement des avantages aux trusts, les Compagnies (dans les conseils d'administration desquels le trust avait des représentants) les lui accordèrent indirectement et sous une forme occulte. On en a vu, par exemple, décider des modifications de tarifs pour une certaine date, et en aviser officieusement les dirigeants du trust du pétrole, qui pouvaient ainsi activer leurs transports, si le tarif devait être relevé, ou au contraire, les suspendre jusqu'après l'abaissement. Bien plus, le trust du pétrole s'est aperçu qu'il aurait avantage à se passer des compagnies de 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.

Les trusts et les compagnies de chemins de fer.

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

Le trust maintient l'émulation entre les entreprises

On n'a pas manqué d'objecter que cette compression possible du prix de revient a peut être une contre-partie. Dans le régime de la concurrence, un élément permanent de réduction du prix de revient résulte de l'émulation entre les entreprises. Chaque entreprise est obli

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

gée, 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 disparait-elle pas quand l'entente remplace la concurrence?

L'expérience a montré qu'il n'en est pas forcément ainsi, parce que les dirigeants des trusts ont eu l'intelligence de maintenir l'émulation entre les entreprises en mettant à la tête de chacune d'elles un directeur technique auquel ils ont fait une situation d'autant meilleure que, dans son entreprise, il obtiendrait une amélioration du rendement et une réduction du prix de revient par unité. L'émulation a donc pu subsister.

Le trust élève le salaire des ouvriers

Quel est l'effet de la trustification sur un des éléments du prix de revient, le salaire des ouvriers?

Les enquêtes menées sur ce point aux États-Unis, ont montré que les ouvriers étaient plutôt bénéficiaires que victimes de la trustification. D'une manière générale, au lendemain de la trustification, les salaires augmentent. La compression du prix de revient n'a donc pas porté sur le salaire des ouvriers. Cela tient vraisemblablement à ce que les dirigeants du trust ont éprouvé le besoin de ne pas trop mécontenter l'opinion publique. Ils ont eu le sentiment que si elle se révoltait contre leur domination, il en pourrait résulter une action énergique des pouvoirs publics. Pour ne pas mécontenter l'opinion (dont la masse ouvrière forme un élément important), les trusts ont été plutôt portés à améliorer les conditions de travail et de rémunération de la main d'oeuvre.

Mais la fermeture d'usines cause souvent du chômage

Cependant, il faut faire une réserve. 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, si l'ouvrier, pour une raison quelconque, ne peut se déplacer, il risque alors, en conséquence de la trustification, une crise de chômage.

B - Jusqu'à présent, le trust nous a semblé quelque chose d'assez semblable au cartel, mais à un degré supérieur. A s'en tenir à cette idée, on n'aurait pas une idée exacte du trust. Nous allons nous en rendre compte, en étudiant maintenant les effets du trust sur le prix de vente.

Le trust élève le prix de vente

D'une part, la trustification entraine le relèvement des prix comme le cartel.

D'autre part, elle donne une mobilité extreme aux

Source : BIU Cujas

prix, et par là, le trust est l'antithèse du cartel. qui agissait dans le sens de la stabilité des prix.

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

Les enquêtes montrent dans toutes les branches, sauf une, que les prix de vente, au lendemain de la trustification, ont été plus élevés qu'auparavant. La raison très simple a déjà été donnée à propos du cartel. Le trust vise à dominer le marché. Dans la mesure où il y réussit, il supprime l'élément de baisse résultant de la concurrence. Il peut imposer un prix sensiblement supérieur au prix de revient.

Ces prix plus élevés, sont aussi plus mobiles.

Dans la plupart des cas de trustification, les fluctuations des cours sont plus grandes que sous le régime de la libre concurrence. On en aperçoit deux raisons essentielles.

D'abord les trusts ont souvent en face d'eux une menace de concurrence: certains trusts ne réunissent qu'un pourcentage relativement faible de la production (le trust de l'acier n'en contrôle nous l'avons noté, que 50 %). Ils ne sont donc pas maitres absolus du marché. Quand cette concurrence leur apparait dangereuse, qu'ils voient en face d'eux se former des entreprises, nouvelles, les trusts (leurs dirigeants l'ont avoué), pratiquent le système d'un prix de vente inférieur au prix de revient. Mais, naturellement, ils ne le font que temporairement, pour tuer la concurrence. Dès qu'elle est disparue, ils relèvent leurs tarifs, en sorte que les graphiques des prix des trusts présentent de grandes oscillations.

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

Une deuxième cause de fluctuation des prix joue même en dehors de toute concurrence. Les dirigeants du trust recherchent, entre tous les prix possibles, celui qui leur laisse le maximum de bénéfice. Prenons le trust du pétrole, qui est maitre de la production. Supposons qu'il se demande à quel prix il doit vendre le litre de pétrole, et qu'il hésite entre un franc, un franc cinquante et deux francs, lequel de ces prix est le plus avantageux? Nul ne peut le dire par avance, parce qu'on ignore quelles seront les quantités vendues respectivement à ces trois prix, et si la consommation se maintiendra à peu près constante, ou diminuera sensiblement, à mesure que le prix ira de 1 fr. à 1 fr.50 et de 1 fr.50 à 2 Frs. Il se peut que le prix de 2 frs. 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.

Source : BIU Cujas

Le trust est un instrument de lutte

On arrive ainsi à cette conclusion :tandis que le cartel substitue à la concurrence (et aux luttes qu'elle suscite) une organisation calme et tranquille, du marché, qu'il y introduit un élément de stabilisation, il n'en est pas de même pour le trust. Il est, en réalité, une formation de lutte, plutôt qu'un instrument d'organisation. C'est en cela que, malgré leur ressemblance, il y a à certains égards une sorte d'antithèse entre ces deux formes de l'entente industrielle.

§. 3 - Les trusts et les pouvoirs publics

Griefs adressés aux trusts

En Allemagne, les cartels ont fait bon ménage avec les pouvoirs publics, qui ont vu dans cette institution un avantage pour l'économie nationale. Tout autre a été l'attitude des pouvoirs publics aux Etats-Unis à l'égard des trusts parce que tout autre était la situation. Le développement des trusts a déterminé une réaction très nette de l'opinion publique qui a adressé aux trusts deux graves 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 à cet égard, une pratique très courante, celle du watering, du mouillage, de l'arrosage, de la surcapitalisation. Le trust ne se forme que si des hommes d'affaires en prennent l'initiative, y voyant leur intérêt, et s'ils réussissent à décider les actionnaires des sociétés préexistantes à entrer dans la combinaison. Cela entraine 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'attrait pour eux.

Elle a pour but de rémunérer les actionnaires et les dirigeants

C'est pourquoi on est amené fatalement à la surcapitalisation, d'abord, pour obtenir l'assentiment des actionnaires des sociétés préexistantes, on leur dira:

Source : BIU Cujas

vous allez abandonner vos anciennes actions de 100 dollars, nous vous remettrons à la place des actions de 200 dollars de la société nouvelle, si bien que votre capital nominal va doubler. Puis, chacun des dirigeants va, en rémunération de ses bons offices, désirer recevoir des actions. Tandis que le total des capitaux des sociétés trustifiées était de 100.000 dollars, la société nouvelle se fondera peut être à 300.000 dollars, dont 100.000 pour le mouillage des actions anciennes, au profit des actionnaires, et 100.000 pour le mouillage supplémentaire destiné à rémunérer les dirigeants.

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 surcroit de bénéfices.

Mais elle est souvent exagérée.

En fait, les dirigeants forcent fréquemment la dose et pratiquent une telle surcapitalisation, qu'il est impossible au trust de fonctionner sur ces bases nouvelles. Par exemple, le trust des pêcheries avait réuni des installations dont la valeur réelle était de 1 million; il fut créé au capital de 60 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 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

Source : BIU Cujas

mais d'ordinaire les mêmes gros personnages, moins techniciens que financiers, sont à la tête des principaux trusts. Ce qui caractérise l'organisation économique aux Etats-Unis, c'est que l'ensemble des industries et du pays, est sous la domination d'une petite oligarchie d'hommes d'affaires.

Variété des mesures relatives aux trusts

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

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 en l'espèce, d'autant plus que certains (tel l'Etat de New-Jersey) se sont donné pour règle d'être très indulgents pour les trusts afin de les amener à établir leur siège social sur leur territoire.

La législation fédérale.

2) Au-dessus de ces diverses législations, se place la législation fédérale, qui vaut pour l'ensemble du territoire des Etats-Unis. Cette législation fédérale a varié elle-même suivant les fluctuations des luttes politiques.

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

Les deux grands partis, démocrate et républicain n'ont pas absolument la même attitude à l'égard des trusts. D'une manière générale, c'est le parti démocrate qui se montre le plus sévère. Quand le Président Wilson était à la tête des Etats-Unis, des lois restrictives ont été votées. Les républicains sont généralement plus favorables aux trusts, avec cependant certaines exceptions: notamment celle du Président Roosevelt (le premier du nom).

Critère de distinction des bons et des mauvais trusts

Si, négligeant les détails, nous essayons d'extraire quelques idées générales de cette législation, voici ce qu'on peut en dégager. On a très vite compris qu'il fallait s'orienter vers une solution impliquant la discrimination des bons et des mauvais trusts. Mais il n'est pas facile de trouver un criterium permettant sans inquisition ni arbitraire, de faire cette discrimination.

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 mis au jour cette idée que le trust est condamnable quand il entreprend de réaliser un monopole, de restreindre ou de supprimer la liberté de la concurrence. Les trusts visant au

Source : BIU Cujas

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 condamnaient ces deux trusts, les tribunaux donnaient 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.

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 auquel l'opinion américaine est très attachée. La jurisprudence s'oriente ainsi vers une distinction (encore un peu vague de contours) entre les bons et les mauvais trusts, entre ceux qui veulent légitimement lutter contre une concurrence excessive, génératrice des prix avilis, et ceux qui tentent de porter atteinte au jeu normal de la concurrence pour exploiter les consommateurs.

L'action préventive de la commission fédérale de commerce

2°.- A l'action répressive des tribunaux, s'est juxtaposée, depuis I9I4, 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..

Source : BIU Cujas

que les juges n'avaient pas toujours. On songea alors sans supprimer leur droit de regard et de répression, à créer un organisme spécial pour surveiller l'activité des trusts. La commission fédérale du commerce a été constituée, à cette fin, en 1914. Composée de 7 membres elle dispose de pouvoirs d'investigation très étendus, et est chargée de contrôler les méthodes 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 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 10 avril 1918, a décrété que les trusts d'exportation ne seraient plus soumis au contrôle préventif de la commission fédérale du commerce. Un nouveau critère est donc apparu récemment pour la discrimination des bons et des mauvais trusts. On se place au point de vue de l'intérêt national; un trust est bon quand il emploie sa puissance à conquérir les marchés étrangers. Il est mauvais, s'il l'emploie à rançonner les consommateurs américains.

§. 4 - Les trusts et l'"expérience Roosevelt

La politique économique et sociale pratiquée depuis son arrivée au pouvoir, par l'actuel Président des Etats-Unis, Roosevelt, et connue sous le nom de "New Deal", est venue apporter des éléments nouveaux dans le problème des trusts.

Ces éléments sont d'ailleurs fort complexes. Les uns tendent à un rapprochement entre la formule du trust et l'action des pouvoirs publics, tandis que les autres inclinent à les opposer. Nous le montrerons en examinant successivement dans l'expérience Roosevelt: I° les principes généraux, 2° les solutions concrètes.

Source : BIU Cujas

A - Les Principes

Initialement, la politique du Président Roosevelt s'est appliquée à lutter contre la crise économique intense, qui sévissait en I933 à l'aide de moyens monétaires et bancaires. Nous verrons plus tard comment fut décidée à cette fin, la dévaluation du dollar, qui visait à obtenir, avec une hausse générale des prix, un allègement des dettes. Par ailleurs, le Président Roosevelt considérait comme désirable une hausse des salaires, afin d'accroitre le pouvoir d'achat des masses populaires etpar là d'ouvrir des débouchés nouveaux à la production sur le marché intérieur. Il convenait donc: I° que les salaires des ouvriers fussent relevés, et, dans ce but, on favorisa systématiquement l'essor du syndicalisme ouvrier; 2° que la hausse nominale du pouvoir d'achat ne fût pas neutralisée par une hausse égale des prix de toutes choses. On était ainsi amené tout à la fois à souhaiter que les prix montent dans l'intérêt des débiteurs, mais en même temps à désirer qu'ils montent moins que les salaires, dans l'intérêt des ouvriers.

S'il est vrai comme nous l'avons montré plus haut, que la trustification rend généralement possibles: I° une compression des prix de revient; 2° une hausse des prix de vente et des profits des chefs d'entreprise, il apparait tout de suite que le premier de ces deux résultats se trouvait conforme au New Deal tandis qu'au contraire, le second lui était contraire.

La formule du trust devait être retenue en tant qu'elle permet d'éviter les gaspillages, de réduire le coût, de rationaliser la production. Elle devait être rejetée en tant qu'elle apporte aux producteurs une puissance dont ils usent égoistement, pour s'assurer des profits anormaux.

B - Les solutions

C'est par le système des Codes que, dans la première phase de l'expérience Roosevelt (I933-I935) fut cherchée la solution.

La politique des codes fut instituée par une loi du I6 Juin I933. Elle se proposait de donner, à chaque industrie, un statut élaboré par l'accord des chefs d'entreprise sous l'égide du Gouvernement. Afin de faciliter la réalisation rapide de ce statut, une administration nouvelle était créée: la National Recovery Administration (plus connue sous le nom de N. R. A.).La

Source : BIU Cujas
"Les Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne, 3
A
Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite

N.R.A. se mit immédiatement à l'oeuvre. Dès le 9 Juille était promulgué un premier code qui concernait l'industrie textile. Comme la préparation des autres codes s'avérait lente et difficile, les pouvoirs publics publièrent le 20 Juillet, le "Blankett Code": c'était une sorte d'accord-type aux lignes très simples, que l'administration, passant par-dessus la tête des groupements professionnels, offrait aux employeurs. Pour les pousser à y souscrire, on créait l'insigne de l'Aigle Bleu accordé aux entreprises qui auraient donné leur consentement. Le mouvement se développa dans un mouvement de vif enthousiasme populaire. Au reste, il s'agissait surtout de stimuler l'adoption des codes véritables, spécialisés par genre d'industrie. De fait un grand nombre de codes furent établis et promulgués. Codes et Supplément finirent par former 18 volumes d'un total de 13.000 pages. Lorsque le général Johnson dirigeait la N.R.A. il n'y eut pas moins de 800 codes, et certains ne s'appliquaient par exemple, qu'à la fabrication des biscuits pour chiens, un autre pour les producteurs de bonbons de réglisse etc....

Quand le général Johnson eut été remplacéà la direction de la N.R.A. par D. Richberg on s'efforça de ramener le nombre des codes à 200 environ, en simplifiant et en élargissant chacun d'eux. Ces codes furent rangés en 22 catégories, elles-mêmes groupées sous 4 rubriques; 1° industries de base; 2° industries de transformation; 3° services (comprenant les transports et les spectacles); 4° commerce.

Tous les chefs d'entreprises d'une branche donnée étaient tenus de respecter les règles du Code. Celles-ci portaient fréquemment sur le taux des salaires et le montant des prix de vente. Ainsi, le code du charbon interdisait la vente de la houille au-dessous de ce qu'il appelait "le prix de marché loyal", c'est-à-dire le prix correspondant à un cout de production dans lequel est inclus un salaire suffisant.

Généralement, les codes imposaient aux producteurs la méthode de l'open price, c'est-à-dire la publicité des prix de vente, de manière à éviter la concurrence déloyale.

Le système des codes aboutissait en définitive, à une sorte de cartellisation obligatoire de l'industrie américaine et en cela il contrastait singulièrement avec l'esprit d'hostilité qui animait antérieurement les lois anti-trusts. Au surplus, il fut expressément déclaré que ces lois étaient mises en sommeil. Seule subsista la Federal Trade Commission, et encore son action de surveillance à l'égard des trusts fut-elle peu ac-

Source : BIU Cujas

tive. Mais d'autre part, le fait que les codes s'élaboraient sous l'oeil et avec la participation des pouvoirs publics, le fait surtout que ceux-ci veillaient à orienter leur rédaction dans le sens de la protection des ouvriers et de la modération des profits, donnaient aux codes un esprit et un contenu assez différents de ceux des cartels privés ou des trusts capitalistes.

- En 1935, par un arrêt rendu à l'unanimité le 27 Mai la Cour Suprême déclarait contraire à la constitution le National Recovery Act, ce qui mit fin à l'expérience des codes. Il n'existe plus maintenant aux Etats-Unis, comme avant 1933, que des ententes industrielles volontaires, réalisées le plus souvent sous la forme du holding et à quelque degré, occultes. Le Président Roosevelt a déclaré à maintes reprises (en particulier en 1937) que la législation contre les trusts devrait être révisée et renforcée. Jusqu'à présent, cette refonte n'a pas été effectuée. Mais en avril 1938, le Gouvernement a demandé et obtenu un crédit de 500.000 dollars, pour entreprendre une vaste enquête sur la concentration de la production aux Etats-Unis et ses effets économiques. Il n'a pas caché que le but essentiel de cette enquête, était de préparer une révision de la législation sur les trusts. Les premiers rapports reçus par la commission d'enquête montrent que deux courants opposés se partagent les esprits dans l'entourage du Président Roosevelt, en ce qui concerne les trusts, M. Berle (un des proches conseillers du Président, dont nous avons précédemment signalé le très important ouvrage, écrit en collaboration avec Means, sur la structure juridique et économique des grandes entreprises) semble favorable à l'entente contrôlée qu'il préfère à la concurrence effrénée. Au contraire, l'attorney général adjoint M. Arnold, demeure sur le terrain traditionnel de la lutte contre les trusts: il considère comme néfastes les entraves à la concurrence et la fixation corporative des prix.

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 statistiques nous renseignant officiellement sur le nombre et l'importance de ces

Source : BIU Cujas

ententes

ententes. En outre, comme pendant très longtemps, les ententes industrielles en France étaient menacées de sanctions pénales, un grand nombre d'entre elles se

Leur caractère souvent occulte.

sont nouées sans le dire; on en soupçonne l'existence mais, en présence des dénégations des intéressés, on ne peut pas en faire état, puisqu'elles ne sont pas officiellement certaines.

Sous ces réserves, indiquons les principales de ces ententes. Il est nécessaire de distinguer trois périodes: avant la guerre de 1914, pendant la guerre de 1914-1918, depuis 1918.

A - Avant 1914

Avant la guerre

Pour autant que nous sommes renseignés, il existait un assez grand nombre d'ententes, en particulier dans deux branches d'industries: la chimie et la métallurgie.

Les ententes dans l'industrie chimique

Dans l'industrie chimique, la manufacture de Saint Gobain s'était unie aux principales sociétés qui s'occupent de la fabrication des glaces, et elle avait organisé un comptoir pour la vente en commun, sans toutefois donner à ce comptoir le pouvoir absolu de répartir les commandes, afin de laisser aux clients le droit de choisir leurs fournisseurs.

La même manufacture de Saint-Gobain avait formé une autre entente avec 34 sociétés, pour la production et la vente des superphosphates. L'entente était ici beaucoup plus stricte puisque chaque participant s'engageait à limiter sa production à un certain contingent. A chacun était attribué une zone où seul il avait le droit de vendre.

Le Comptoir métallurgique de Longwy

C'est dans l'industrie métallurgique que, avant la guerre, on trouvait l'exemple le plus intéressant d'entente: le Comptoir de Longwy. Pour en faire comprendre le mécanisme, il est nécessaire de donner quelques explications techniques. Le comptoir de Longwy fut créé le 1er Janvier 1877, à une époque où la métallurgie était

Procédé Thomas

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).

Objectif du Comptoir de

La situation changea quand fut découvert le procédé Thomas. Il permettait d'éliminer dans l'acier

Source : BIU Cujas

Longwy.

les phosphores de la fonte. A l'aide du minerai phosphoreux, on pouvait obtenir un acier pur. Les minerais de Lorraine étaient désormais capables de lutter à égalité avec les minerais non phosphoreux. D'autre part, le bon marché de l'acier obtenu à l'aide du minerai lorrain allait permettre aux usines lorraines de lutter victorieusement contre la concurrence étrangère.

Centralisation et répartition des commandes de fonte brute sur le marché français

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 provenant du traitement du minerai anglais. Il fallait aussi éviter une surproduction, résultant d'une utilisation trop poussée de ces minerais qui entrainerait un avilissement des prix. C'est dans ce but de propagande et d'équilibre du marché qu'a été créé le Comptoir de Longwy.

Sous sa forme première, c'est un organisme commercial, qui se substitue à ses membres, pour la vente en France de la fonte brute. Toutes les commandes de fonte brute émanant d'établissements français (forges, laminoirs, ateliers de construction mécanique) devaient aller, non pas à telle entreprise individuelle, mais au Comptoir, qui se chargeait de les répartir entre ses membres. Chaque adhérent gardait la latitude de fabriquer autant de fonte brute qu'il lui plaisait, à condition de transformer lui-même la partie de sa production qui n'aurait pas été vendue par le Comptoir à ses clients

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. Mais la situation initiale ne subsista pas. En I905, 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.

Le Comptoir d'exportation des fontes

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 plaints à plusieurs reprises des excès du Comptoir. Il leur aurait fait des conditions plus difficiles que quand ils avaient à traiter avec des entreprises concurrentes et diverses.

Le Comptoir prétend, au contraire, que grâce à la discipline de la vente, il a permis à ses adhérents de réaliser des compressions notables du prix de revient et, en définitive, de vendre en moyenne la fonte brute à des prix plus bas que s'il n'avait pas existé.

Politique sui-

La vérité semble être que le Comptoir a pratiqué

Source : BIU Cujas

vie par le Comptoir

dans l'ensemble, des prix modérés et stables. A cet égard ses méthodes ne ressemblent pas à celle des trusts, ce qui s'explique d'ailleurs par le souci de son intérêt bien entendu, et les conditions particulières de sa situation.

Les clients étaient les entreprises moyennes. Nécessité pour le Comptoir de pratiquer à leur égard une politique de modération

Les clients du Comptoir n'étaient généralement pas de grandes entreprises, lesquelles, pratiquant l'intégration possèdent des hauts fourneaux, des mines et fabriquent elles-mêmes leur fonte brute. Les clients du Comptoir étaient des entreprises de dimension moyenne et non intégrées. Si le 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.

Suspension par le Comptoir de ses marchés à échelle

On l'a vu dans une circonstance curieuse, vers I900; dans les dernières années du XIXme 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, certaines quantités de fonte brute à des prix dont les bases étaient fixées en fonction des variations du prix du coke s'élevant avec ce prix et s'abaissant avec lui.. Vers I900 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 ils 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.

Autres ententes métallurgiques.

Le Comptoir de Longwy ayant réussi, le système a fait tache d'huile dans la métallurgie. Successivement, se créent en I888, le Comptoir des Essieux; en I896, le Comptoir des ressorts et des poutrelles en I904, le Comptoir des tôles et des fontes émaillées. La constitution de ces divers comptoirs fut facilitée par l'action d'un organisme créé le I5 Février I864, entre les représentants des principaux centres métallurgiques de France, et transformé en I888: 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

Rôle du Comité des Forges avant la guerre

Source : BIU Cujas

des intérêts communs de la métallurgie. Tous les comptoirs créés à son instigation ne subsistèrent d'ailleurs pas. Certains (tel celui des tôles et des fontes), disparurent avant la guerre, mais les plus importants survécurent. Notamment le Comptoir de Longwy fut renouvelé à plusieurs reprises. En 1910 il l'avait été à nouveau pour 25 ans.

B - Pendant la guerre de 1914-1918

Les ententes pendant la guerre

I - L'industrie métallurgique prit, du fait des hostilités, une importance particulière. Aussi fut-il indispensable de l'organiser systématiquement. Cette organisation était d'autant plus nécessaire que les approvisionnements en matières premières minérales étaient limités, et qu'il fallait, par une discipline rigoureuse, en tirer le rendement maximum. 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 que les syndicats, à cette époque, ne pouvaient se livrer à aucune opération commerciale, il est assez vraisemblable que les actes passés par le Comité des Forges pendant la guerre étaient illégaux. Mais, à cette époque, on se préoccupait peu de la légalité.

Nécessité d'une organisation métallurgique.

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

II - Pour les industries autres que la métallurgie la situation était plus délicate, parce qu'il n'existait pas d'entente avant la guerre, sauf d'une manière fragmentaire. Cependant, même pour ces industries on éprouva vite la nécessité d'une organisation systématique. Il était nécessaire de limiter les approvisionnements parce qu'une partie de la marine marchande était employée aux transports de guerre. D'autre part, si on avait autorisé les achats de matières premières à l'étranger sans limite, la France serait devenue débitrice de sommes formidables, et la valeur de la monnaie française

Source : BIU Cujas

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 consortiums.

Les consortiums

Le consortium se présentait sous la forme juridique d'une société par actions. Etaient actionnaires les industriels (individus ou sociétés) se rattachant à une branche donnée de la production. Le consortium déterminait la quantité de matières premières dont avaient besoin les entreprises françaises, puis il entrait en conversation avec l'Etat. Généralement, l'Etat ne pouvait pas satisfaire à la demande globale du consortium. On aboutissait à un accord sur un chiffre transactionnel, et l'Etat, seul négociateur vis-à-vis du pays étranger (en l'espèce l'Angleterre ou les Etats-Unis) engageait les pourparlers avec ce pays pour l'achat des matières premières. Il passait le contrat puis il rétrocédait les stocks au consortium qui se chargeait de distribuer les matières premières entre les actionnaires.

Leur forme juridique.

Leur action: centralisation des demandes

répartition des matières premières achetées par l'Etat

L'avantage de ce système était d'égaliser le sacrifice rendu nécessaire par la pénurie des matières premières. Si le consortium n'avait pas existé, les entreprises puissantes, ayant des relations à l'étranger, auraient réussi à se faire servir; les moyennes et les petites entreprises auraient été obligées de fermer leurs portes. En répartissant la restriction sur l'ensemble, le consortium permit de sauvegarder l'existence des entreprises de moyenne et de petite dimension.

La répartition sauvegardait l'existence des entreprises moyennes

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'approvisionnements ou de débouchés.

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

Telle est, rapidement esquissée, la physionomie

Source : BIU Cujas

Les consortiums et l'opinion

des consortiums, pendant la guerre. Le consortium rencontre des adversaires déterminés, et aussi d'ardents défenseurs. Ces derniers ne se bornaient pas d'ailleurs à soutenir que le consortium était indispensable dans les circonstances du temps de guerre. Ils ajoutaient que les consortiums devraient, dans une certaine mesure survivre à la guerre. Pendant un nombre d'années indéterminé, disaient-ils, il y aura encore après la guerre, pénurie des matières premières et nécessité de discipliner les approvisionnements. Si les industries françaises reprennent leur particularisme agissant en ordre dispersé, il leur sera impossible de lutter contre les formations massives de l'Allemagne cartellisée. On prétendait donc (et c'était la thèse officielle, sous entendue dans une grande enquête du Ministre du Commerce, publiée en 1919) que la formule du consortium serait appelée à subsister dans l'après guerre.

Contre cette apologie du consortium, se dressèrent la plupart des commerçants et des chambres de commerce. Ils déclaraient que le consortium, en apparence organisation 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.

La deuxième thèse, finalement triompha. Les consortiums ont disparu, les uns après les autres, très peu de temps après la fin des hostilités.

C - Depuis 1918

Les évènements qui ont marqué la vingtaine d'années qui a suivi la guerre ont montré à la fois la nécessité et la difficulté des accords professionnels. Selon les branches d'industrie, tantôt le besoin d'une discipline a triomphé des résistances, et plus ou moins rapidement l'entente volontaire s'est faite. Tantôt, le particularisme s'avérant invincible, les pouvoirs publics durent intervenir pour rendre obligatoire l'entente.

Des ententes ainsi imposées par l'autorité publique, il sera traité dans un paragraphe ultérieur. Pour le moment, nous ne parlerons donc que des industries où l'accord a pu être réalisé par la libre volonté des intéressés eux-mêmes. Et nous ne retiendrons naturellement que les accords rendus publics, en rappelant qu'il en est certainement beaucoup d'autres plus ou moins officieux, résultant soit de négociations verbales entre les chefs d'entreprises, soit de décisions

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

prises par les chambres syndicales (dont en apparence la sphère d'activité est autre, mais qui souvent prescrivent à leurs adhérents, en matière de prix, de conditions de vente, etc... des règles dont l'observation équivaut à une sorte de cartellisation plus ou moins prononcée de la profession considérée).

I°.- L'industrie métallurgique.

La décade 1921-1931 fut marquée par un recul des ententes. En 1919-1920 avait été créé le Comptoir Sidérurgique de France. Mais il n'eut, à cette époque qu'une existence nominale. Entre 1921 et 1923, tous les comptoirs groupant producteurs de fonte ou producteurs d'acier se disloquèrent. Leur reconstruction fut amorcée en 1925 sous le nom modeste d'Office de Statistique des Produits métallurgiques (O.S.P.M. . Elle se poursuivit l'année suivante par la reconstitution (17 Décembre 1926) du Comptoir Sidérurgique de France. Mais la crise survenue en 1929-1930 suscita de nombreuses dissidences, et à nouveau réduisit à l'impuissance les ententes et comptoirs.

Il était toutefois impossible d'en rester là. Dans la structure économique nouvelle de la France d'après-guerre, l'industrie métallurgique, disposant de ressources accrues par le retour de la Lorraine désannexée, était obligée de chercher à sa production des débouchés nouveaux que le marché intérieur ne pouvait lui offrir. Entre temps, s'était constituée une Entente internationale de l'Acier, à laquelle la France ne pouvait participer utilement que si elle était elle-même organisée au préalable sur le plan national. Si elle rendait l'accord plus malaisé en encourageant les dissidences, la crise le rendait en même temps plus impérieux, car il était le seul moyen d'arrêter la chute des prix. Finalement, le Comptoir Sidérurgique de France fut remis sur pied en 1932 et renouvelé en 1935 (par un accord du 23 Novembre) pour une période de 5 années. Dans l'industrie de la fonte, les difficultés furent encore plus grandes et les résistances plus tenaces. C'est seulement en 1934 que put renaître le Comptoir des Fontes Phosphoreuses, et en 1935 celui des Fontes Hématites. A la fin de cette même année 1935 était enfin réalisée l'Entente métallurgique générale entre producteurs de fonte et d'acier.

Sans entrer dans le détail de leur mécanisme, il ne sera cependant pas inutile de souligner les caractéristiques de la réglementation instituée par les accords de 1932 et 1935.

a) Le comptoir traite lui-même avec la clientèle. Il reçoit et répartit entre ses membres les commandes

Source : BIU Cujas

et les recettes. Toutefois, en dehors des produits communs et courants, les usines sont autorisées à vendre hors comptoir certains produits de qualité, pour lesquels elles traitent directement avec les acheteurs. La concurrence subsiste donc pour ces produits spéciaux. Elle est même acharnée, et les produits de qualité, vendus hors comptoir, le sont parfois à un prix moindre que les produits courants vendus par le comptoir.

b) Le comptoir répartit les commandes entre les usines dans la limite des quantums qui leur ont été respectivement attribués. En principe, chaque commande est de préférence confiée à l'usine la plus proche du client afin de réduire au minimum les frais de transport. Mais cette règle peut être écartée en divers cas (et en particulier lorsque l'usine la plus proche a déjà atteint son quantum).

c) Un collège arbitral permanent est chargé de résoudre les litiges qui peuvent naître entre les membres du comptoir. Les arbitres ont, depuis I935, la mission de fixer les quantumsde vente. Ils peuvent, à cette fin, se rendre sur place, se faire accompagner d'experts prendre connaissance de tous les renseignements utiles à leur mission. Leurs décisions sont en principe sans appel.

d) Les accords de I932 I935 ont donné aux arbitres un certain nombre de directives. Pour l'établissement des quantums ils doivent tenir compte de la production effective des usines, dans les années I929-I930. Ils doivent toujours chercher à se rapprocher autant que possible des solutions qui auraient été adoptées en régime de liberté.

2°.- L'industrie houillère.

Un accord entré en vigueur le 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 cotiers, qui sont approvisionnés en charbons étrangers.

Prenant comme point de référence la situation moyenne des années I926-I930 on a établi un coefficient national (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 zones A, B,C. ont été instituées, correspondant géographiquement aux trois bassins. Chacune d'elles constitue la zone propre du bassin qui y est situé. En outre, deux zones supplémentaires ont été

Source : BIU Cujas

prévues. L'une (zone D) comprend les parties du territoire qui sont géographiquement intermédiaires entre les trois bassins; l'autre (zone R) contient, par exemple les usines à gaz de la région parisienne. Ces deux zones D 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 disparaitre les rivalités à l'intérieur de chaque bassin) et à limiter la baisse des prix.

Le succès a été d'ailleurs favorisé par les mesures de contingentement, que les pouvoirs publics ont appliquées aux charbons étrangers, et qui ont réduit notablement la concurrence.

3°.- L'industrie chimique.

Les deux ententes les 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 réalident à eux seuls les 3/4 du chiffre d'affaires.

2°.- Le Comptoir de l'Azote qui groupe la quasi totalité des producteurs de l'azote en France (76 adhérents) et se substitue à eux pour toutes les opérations de vente. Il doit tenir compte de l'existence de l'Office National de l'Azote, avec lequel il a conclu en Juillet 1934, un accord (valable pour 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.

§. 2 - Le régime juridique des ententes industrielles en France

L'art. 419 in fine du code pénal.

Quand, dans le courant du XIXème siècle, les premières ententes ont été conclues, elles se sont trouvées en présence des art. 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, quand au résultat poursuivi, il faut qu'il ait été la hausse ou la baisse des prix, au-dessus ou au-dessous du prix qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce. En outre, quant aux moyens employés l'art. 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

Source : BIU Cujas

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 visé les cartels, qui n'existaient pas en 1810. Ce qui les a déterminés, c'est la crainte de certaines manoeuvres assez fréquentes sous l'Ancien Régime, non pas l'entente organisée entre industriels d'une même branche, mais l'accaparement; le fait, pour un individu ou un groupe d'individus, de rafler, à un moment donné, tous les approvisionnements sur le marché, puis de les vendre ensuite à 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 là est bien l'origine de l'art. 419, c'est que ce texte double la pénalité quand les manoeuvres ont porté sur des denrées alimentaires.

Esprit individualiste des rédacteurs du code pénal.

Pour achever d'expliquer la pensée des auteurs du code pénal, il faut ajouter qu'au début du XIXème siècle, dans les sphères législatives et dans la doctrine, régnait la conviction qu'il fallait détruire toutes les réglementations et toutes les formes d'action collective. On estimait que le meilleur régime était l'individualisme; dès que se manifestait l'action collective, on voyait en elle un risque pour l'intérêt général.

Quand se développèrent, dans la seconde moitié du XIXème siècle, les cartels et les comptoirs, les tribunaux furent extrêmement gênés et hésitants. D'une part (et de plus en plus nettement à mesure que l'évolution se déroulait) ils comprenaient qu'il serait mauvais de condamner en soi la formule de l'entente qui, à certains égards, réalise un progrès. Au reste, des modalités d'action collective avaient été autorisées par les lois de 1864 et 1884, sur les coalitions ouvrières et les syndicats professionnels, ce qui rendait désuet l'article 419. Mais, d'autre part, chargés d'appliquer la loi, les tribunaux savaient que l'interprétation stricte des dispositions légales devrait conduire à prohiber et à punir tous les cartels. Si, en effet, l'on reprend le texte de l'article 419, on voit que les deux éléments de l'infraction sont en fait presque toujours réunis dans les cartels et les ententes. Il s'agit de vendre les marchandises à un prix autre que le prix de libre concurrence, puisque les ententes sont constituées précisément pour lutter contre ce prix. Et aussi (du moins dans les formes de cartels 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.

Source : BIU Cujas

Distinction faite par les tribunaux suivant le but des ententes

Pour sortir de la difficulté, les tribunaux adoptèrent une ligne de conduite transactionnelle. La plupart établirent une distinction : lorsque les ententes luttaient contre un avilissement excessif des prix, quand la concurrence et la surproduction avaient été poussées si loin qu'il en était résulté un fléchissement des cours dont tout le monde était victime, les tribunaux déclaraient licite l'entente qui visait à mettre fin à cette situation. Quand, au contraire, l'entente tendait à relever les prix d'une manière excessive, les tribunaux la condamnaient et en poursuivaient les auteurs.

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 au plein jour, la validité de la formule du cartel. Mais, en même temps, il faut que les pouvoirs publics prennent certaines garanties, et que l'on distingue les bonnes et les mauvaises ententes, comme on l'a fait en Allemagne et aux Etats-Unis. Pour faciliter cette discrimination, certains proposaient d'obliger les ententes à faire une déclaration publique de leur existence. D'autres, allant plus loin, organisaient un mécanisme de contrôle de leur gestion.

La loi du 30 Décembre 1926.

Finalement, on aboutit au vote de la loi du 30 Décembre 1926, qui remania les articles 419, 420, 421 Code pénal. Pour nous borner à ce qui touche à notre sujet, désormais, sont punissables (art. 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'ancien article 419, en présence de faits d'accaparements 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.

Source : BIU Cujas

On a, en effet, abandonné les deux expressions qui définissaient le délit dans l'ancien texte, et qui le rendaient, dans une interprétation littérale, applicable à presque tous les cartels. Dans la nouvelle rédaction, nous ne retrouvons plus: "ni la hausse ou la baisse au-dessus et au-dessous du prix de concurrence", ni "la réunion ou la coalition tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix". A ces deux formules a été substituée celle-ci: "le gain anormal qui ne résulte pas du jeu naturel de l'offre et de la demande", expression à la vérité assez 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 XIXème siècle, et qui distinguait, ainsi que nous l'avons indiqué, les bonnes et les mauvaises ententes.

2°- qu'on n'a pas voulu inscrire expressément dans le texte le critère du "bénéfice excessif" parce qu'une loi de 1916, sur la spéculation illicite l'avait fait et que les commerçants étaient en réaction violente à l'égard de cette loi, déclarant qu'il est impossible à un tribunal d'apprécier, à propos d'une opération particulière, si le montant du bénéfice réalisé est ou non excessif.

3°- qu'en définitive, le législateur a voulu punir l'action "qui altère le mécanisme normal du marché". Le délit n'est pas dans le "montant" du gain, mais plutôt dans la façon "anormale" dont il est réalisé.

§. 3.- Vers les Ententes obligatoires. (I)

En ces dernières années, l'attitude des pouvoirs publics en France, à l'égard des ententes industrielles, s'est modifiée dans le sens d'une plus grande sympathie. Nous venons d'exposer comment on est passé de la prohibition de toute entente à un régime mixte qui tend à discriminer les bonnes ententes et les mauvaises, à n'interdire que ces dernières et à tolérer

---

(I)

Cf. Gaëtan Pirou: Essais sur le corporatisme, pages 152 et suiv. A Piettré; l'Evolution des ententes industrielles en France, depuis la crise. Sirey 1936 - Didier Lazard: Les ententes économiques imposées ou contrôlées par l'Etat; thèse Paris 1937, avec préface de M.W. Oualid.

Source : BIU Cujas

les autres. On va voir maintenant pour quelles raisons et de quelle manière l'Etat est arrivé à considérer qu'en certains cas, il devait apporter à la conclusion ou à l'application de l'entente, le concours de son autorité.

A.- La situation nouvelle née de la crise.

La crise qui s'ouvrit en 1929-1930 - et dont nous étudierons plus tard les causes et les caractères - entraîna la dislocation d'un certain nombre d'ententes industrielles et ouvrit une période de concurrence acharnée entre les producteurs. Dans cette lutte, les établissements les mieux outillés se trouvent, en raison de leur supériorité technique même, dans un état d'infériorité économique. En effet,(nous l'avons signalé lorsque nous examinions le rôle du capital technique) un établissement bien outillé comporte nécessairement de lourdes charges fixes. Ces charges étaient aisément supportées en période de prospérité. Quand la crise entraîne une restriction sévère de la consommation, donc une diminution du débit, les charges fixes, réparties sur un nombre moindre d'unités, grèvent chacune d'elles d'un poids d'autant plus lourd que l'outillage est plus important et que le progrès technique a été porté plus loin.

Un autre élément est venu encore compliquer la situation; la lutte très âpre qui s'engagea depuis le début de la crise, détermina la disparition (entendez la faillite) d'un certain nombre de chefs d'entreprises moins solides que les autres. Disparition "des chefs d'entreprises" qui ne s'accompagne pas de la disparition des "entreprises". Il arrive souvent que les maisons mises en faillite sont vendues à vil prix, en raison du petit nombre d'acheteurs qui se présentent: ceux qui rachètent ainsi une firme tombée en faillite, se trouvent, en raison des conditions de leur achat, dans une situation économique meilleure que les chefs des entreprises qui n'ont pas fait faillite et qui continuent à supporter à plein le poids des investissements effectués avant la crise.

Les industriels des branches les plus atteintes par la crise, ont tenté de remédier d'eux-mêmes à une situation qui risquait, pour certains, de devenir catastrophique; des essais d'entente eurent lieu, en particulier dans les industries du textile et dans les industries du cuir. Ces tentatives ont généralement abouti à un échec, par suite du refus de quelques entreprises qui n'ont pas consenti à se lier par l'accord, lequel portait généralement soit sur la limitation de la production, soit sur la réduction de la

Source : BIU Cujas

journée de travail, soit même sur la fermeture de certaines usines. Et il a suffi que quelques réfractaires ne consentent pas à se plier volontairement à la discipline acceptée par la majorité, pour qu'on doive reprendre la lutte concurrentielle, dans les conditions et avec les conséquences que nous venons d'exposer.

Cet ensemble d'éléments, mit au premier plan l'idée que, peut-être, il conviendrait de 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.

B.- L'essai de réglementation générale de l'Entente obligatoire.

A la date du 10 Janvier 1935, le gouvernement que présidait M. P.E. Flandin (et dans lequel M. Marchandeau détenait le portefeuille du commerce) déposait un projet de loi tendant, en certains cas, à contraindre les industries à une discipline professionnelle très stricte. Nous n'étudierons pas ce projet dans ses dispositions de détail, car, ainsi qu'on va le voir, il n'a pas abouti. Il ne sera cependant pas inutile d'indiquer rapidement quels en étaient l'esprit et les lignes essentielles, d'autant qu'il n'a pas été sans influence sur certaines réalisations partielles dont nous aurons à traiter ensuite.

I.- Les idées directrices du projet Flandin-Marchandeau, telles que nous les connaissons par l'exposé des motifs, peuvent se résumer ainsi :

Au cours des premières années de la crise, la concurrence a pu avoir de bons résultats en ce qu'elle a déblayé le terrain d'entreprises mal conçues, créées dans la période de prospérité et qui ne devaient pas lui survivre. Mais si cette concurrence devait se prolonger, elle risquerait d'aggraver la situation et d'empêcher que se rétablisse l'équilibre entre la production et la consommation. D'où la nécessité d'une discipline du marché.

Cette discipline doit être réalisée en faisant aussi large que possible la place de l'action volontaire des industriels eux-mêmes; il ne saurait être question d'imposer à la profession, contre son gré, des solutions étatistes ni d'établir une dictature du pouvoir politique sur l'activité économique.

Il ne s'agit pas davantage d'apporter à l'industrie un statut permanent, ni de faire revivre les corporations d'autrefois. Le système projeté trouve dans

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

la crise à la fois son origine et ses limites. Les solutions envisagées ne le sont donc que d'une manière temporaire et pour le temps de la crise.

2°- Les dispositions essentielles du projet étaient la conséquence des idées générales qui l'animaient.

Pour que l'entente obligatoire pût être mise en vigueur, trois stades successifs devaient être franchis.

a) Il fallait d'abord qu'un accord intervienne entre les intéressés, représentant les 2/3 du nombre des producteurs et les 3/4 du chiffre d'affaires. Cette double proportion étant exigée pour manifester que l'industrie elle-même, dans sa forte majorité, désire la discipline professionnelle (I).

b) L'accord une fois intervenu, était soumis à un comité d'arbitrage, qui constituait sans nul doute la pièce la plus curieuse et la plus neuve du système. Il se composait de représentants des patrons et des ouvriers et de quelques notabilités du monde économique (en tout six personnes).

c) enfin, sur avis conforme du comité d'arbitrage, le gouvernement, par décret pris en conseil des ministres, recevait le droit de rendre l'accord obligatoire pour l'ensemble de l'industrie considérée - cette obligation ayant pour effet de transformer l'entente volontaire en règle professionnelle imposée à la minorité.

Il était prévu que l'entente obligatoire pourrait édicter une restriction ou un arrêt partiel de la production, le stockage d'une partie des marchandises. Il pourrait aussi créer les taxes destinées à fournir les fonds nécessaires pour verser des indemnités aux établissements que l'on aurait décidé de fermer.

3°- L'accueil réservé au projet Flandin-Marchandeau fut très variable selon les industries. Certaines l'accueillirent avec beaucoup de faveur, par exemple, le textile qui, au reste, avait suscité l'intervention gouvernementale, en septembre 1934, lors d'une réunion qui avait groupé à Paris les filateurs de la région du Nord et de la région lyonnaise. Par contre, les industries lourdes (houillères et métallurgie) se montrèrent

---

(I)

Toutefois, les deux pourcentages cessaient d'être nécessaires, si, dans une branche d'industrie particulière, la situation économique était à ce point grave qu'il y eut urgence à y apporter un remède immédiat. Cette disposition du projet est une de celles qui soulevèrent le plus d'inquiétudes.

Source : BIU Cujas

hostiles. Dès le lendemain du dépôt du projet gouvernemental, le journal "Le Temps" (dont les relations avec les houillères et les Forges sont bien connues) marquait son opposition. Même résistance de la part du Bulletin quotidien de la "Société d'études et d'Informations économiques". Cette opposition de l'industrie lourde se comprend fort bien; dans les industries houillères et métallurgiques, la cartellisation a survécu à la crise et les dirigeants de ces ententes préfèrent tout naturellement la formule du cartel privé, du cartel purement patronal sans droit de regard ni 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 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 patrons. Cette adjonction eut pour effet d'accentuer l'hostilité d'une large fraction du patronat à l'égard du système proposé Le texte fut alors transmis au Sénat 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 jamais eu lieu.

C - La réalisation de l'entente obligatoire dans quelques industries particulières.

La procédure des décrets lois a été adoptée en I935, pour permettre au Gouvernement de prendre d'urgence les mesures nécessaires pour défendre le franc. 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. Il en a été ainsi, en particulier, pour diverses mesures de lutte contre la surproduction et l'anarchie politique qui se rapportent 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

Source : BIU Cujas

se suffit à peu près à lui-même, et qui est extrêmement stable, en raison de la nature du produit. Par ailleurs cette industrie est très dispersée à sa base (200.000 agriculteurs font de la betterave) sensiblement plus concentrée à l'étage intermédiaire (environ 200 fabriques de sucre) extrêmement concentrée au sommet (il n'existe qu'un très petit nombre de raffineries de sucre; en fait, trois puissantes maisons sont maitresses du marché).

Les fabricants de sucre (étape intermédiaire) ont passé, en I93I, une entente volontaire qui a réussi à cette date à englober 88 % de l'ensemble de la production. L'entente ne portait pas sur les prix mais elle limitait les quantités produites, assurant par là le marché contre le risque de surproduction, en outre, chacun des fabricants, s'engageait à continuer de se fournir, pour le contingent qui lui était accordé chez les agriculteurs qui étaient ses fournisseurs habituels en betteraves . L'entente assurait ainsi indirectement, la stabilité des débouchés pour les 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 chute des cours.

Les fabricants de sucre se sont alors retournés vers l'Etat, et ils ont obtenu, en I935 deux décrets-lois qui sont venus resserrer et généraliser la discipline du marché, sans possibilité de dissidence.

Un premier décret-loi du 8 aout I935 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 I935 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. Comme il a été effectivement réalisé, l'entente est donc devenue obligatoire, et les dissidents ont dû se soumettre à ses clauses (I)

(I) En fait, très peu d'autorisations ont été accordées. Les décrets lois du 25 aout I937 accentuent encore la sévérité de cette réglementation, à laquelle sont soumis aussi les producteurs coloniaux.

Source : BIU Cujas

B - Dans la soierie

Les trois grands syndicats lyonnais (fabricants de soierie, tissage, moulinage) s'étaient montrés favorables au projet Flandin Marchandeau. Lorsqu'ils virent que son adoption se heurtait à des difficultés, ils demandèrent au gouvernement de prendre, en ce qui concerne la soierie lyonnaise, une réglementation particulière pour y créer l'entente obligatoire. Il s'agissait, essentiellement, pour atténuer la crise dont souffre cette industrie, de limiter la création de matériel nouveau et la transformation du matériel existant En outre, l'adoption d'un tarif minimum de base aurait permis de mettre un terme à l'avilissement des salaires et des prix de façon. Répondant à ces désirs, le gouvernement, par un des décrets-lois du 30 Octobre I935 décidait de sanctionner le projet d'entente obligatoire ;il posait, toutefois cette condition qu'un referendum serait organisé immédiatement et que le régime nouveau n'entrerait en vigueur que s'il avait obtenu l'assentiment des 2/3 des industriels représentant les 3/4 des instruments de production. Cette double proportion fut largement dépassée pour le tissage et le moulinage, elle ne fut pas atteinte pour les fabricants. Un arrêté du I7 Décembre I935 faisait connaitre que, faute de la réalisation de cette condition le système du décret-loi du 30 Octobre devenant 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 fi-

Source : BIU Cujas

nancier (dont l'une, Bat'a, est d'origine tchecoslovaque).

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°.- A 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 expressément déclaré que leur accord serait caduc s'il n'était sanctionné avant la fin de la législature par une loi prenant effet à dater du I6 Février.

La loi est effectivement intervenue le 22 Mars I936. Elle applique, pour la première fois, dans la législation industrielle, le principe du contingentement légal de la production (I) déjà précédemment adopté en matière viticole. La loi interdit toute ouverture de nouvellesfabriquesou de magasins sauf 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 I936 s'étaient montré hostiles au projet Flandin-Marchandeau. C'est que ce dernier donnait à l'Etat un droit de regard et de contrôle, tandis que le système adopté assure aux fabricants un monopole sans contrepartie, 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

---

(I)
Qu'il ne faut pas confondre avec le contingentement des importations dont nous parlerons ultérieurement.

Source : BIU Cujas

que l'on a qualifiées respectivement d'industries "exposées" et d'industries "abritées".
Les industries exposées sont celles dans lesquelles n'existent pas d'ententes et où, par conséquent, la concurrence joue à plein avec, en temps de crise, ses deux conséquences: surproduction et avilissement des prix. Ces industries exposées se tournent vers l'Etat et demandent à grands cris qu'il intervienne pour imposer d'autorité une discipline à la profession. Par contre, les industries "abritées", c'est-à-dire celles qui ont réussi à réaliser, d'elles-mêmes, l'entente, ne se soucient nullement de voir l'Etat se mêler de leurs affaires. Sur ce contraste entre les industries "exposées" et les industries "abritées" on pourra se reporter à un article très suggestif (et qui a fait grand bruit) donné par M. Jean Dessirier, dans la Revue d'Economie politique (Juillet-aout I935). Cette étude contient en particulier, un graphique en trois couleurs, qui montre d'une manière frappante, que la chute des prix entre I930 et I935 a été beaucoup plus profonde dans le secteur non abrité que dans le secteur cartellisé. Le bulletin quotidien de la Société d'études et d'Informations économiques 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).

Pour conclure ce chapitre sur les ententes industrielles, nous dirons qu'une tendance générale domine la grande industrie moderne, qui peut se résumer en deux points; d'une part, développement des ententes industrielles; d'autre part, 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 vraisemblable que le Groupement des grandes industries, et le contrôle de l'Etat sur ces groupements deviendront des traits permanents de notre régime économique.

(I) Un second article de M. Dessirier (paru dans la R.E.P. de septembre-Octobre I936) montre qu'en I935-I936 l'écart entre les deux groupes d'industrie s'est sensiblement atténué.

Source : BIU Cujas

§. 4 - Les Comités d'Organisation créés par la Loi du I6 aout I940

Durant la période des hostilités en I939-I940 l'organisation de la production fut assujettie aux dispositions contenues dans les art. 49 et 53 de la loi du 11 Juillet I938 relative à l'organisation de la nation en temps de guerre. Cette loi avait prévu la création de groupements de producteurs chargés, par spécialité industrielle, de l'importation et de la répartition des matières premières et de leur transformation. Il s'agissait là (sous un nom nouveau, et avec une structure juridique différente), d'organismes assez comparables à ce qu'avaient été, durant la précédente guerre, les consortiums. Il n'est donc pas nécessaire d'insister longuement sur ce point.

Par contre, nous devons étudier avec quelques détails la très importante loi du I6 août I940 qui est un des principaux textes élaborés et mis en application par le gouvernement du Maréchal Pétain.

A - Le dispositif de la loi.

La loi du I6 aout I940 comporte une partie négative et une partie positive.

Dissolution des groupements généraux antérieurs

I°.- D'une part, elle dissous les groupements généraux qui, antérieurement rassemblaient, à l'échelle nationale, les organisations professionnelles, patronales et ouvrières (art. I) En vertu de ces textes, un décret en date du I2 Novembre I940 a dissous les grandes Confédérations, à savoir la Confédération Générale du Patronat Français, la Confédération française des Travailleurs Chrétiens, la Confédération Générale du Travail (C.G.T.) la Confédération des Syndicats professionnels Français. Le décret du I2 Novembre a également dissous - et par là il intéresse directement la matière traitée en ce chapitre - le Comité des Forges et le Comité central des Houillères de France. Il convient de préciser que ces mesures de dissolution visent uniquement les groupements ou organismes professionnels à l'échelle nationale, et que par conséquent les syndicats eux-mêmes et les groupements régionaux de chambre syndicales ne sont pas supprimés.

Création de comités d'organisation.

2°.- D'autre part, la loi du I6 aout I940 prévoit la création de "Comités d'organisation" pour chaque branche d'activité industrielle et commerciale. C'est le Ministre Secrétaire d'Etat à la Production Industrielle et au Travail qui fixera la composition de

Source : BIU Cujas

chaque comité et en désignera le président responsable.

Leur rôle

Le comité sera chargé sous l'autorité du ministre:

1°.- d'effectuer le recensement des entreprises, de leurs moyens de production, des stocks et de la main d'oeuvre;

2°.- d'arrêter les programmes de production et fabrication;

3°.- d'organiser la réquisition et la répartition des matières premières et produits nécessaires aux fabrications de la branche considérée.

4°.- de fixer les règles s'imposant aux entreprises en ce qui concerne les conditions générales de leur activité, le souci de la qualité, l'emploi de la main d'oeuvre, les modalités des échanges des produits et des services, la régularisation de la concurrence;

5°.- de proposer aux autorités publiques compétentes les prix des produits et services;

6°.- de prendre ou de provoquer les mesures, de constituer ou de faire constituer les organismes susceptibles d'assurer un meilleur fonctionnement de la branche d'activité dans l'intérêt commun des entreprises et des salariés (art. 2).

Auprès de chaque comité d'organisation un commissaire du Gouvernement représente le Ministre. En cas de carence du Comité, le commissaire du Gouvernement exerce tous les droits dévolus à ce dernier (art. 3). Les décisions du Comité ne sont définitives qu'après avoir été approuvées par le Ministre.

Leurs prérogatives

Le Comité d'Organisation peut être autorisé par décret à imposer aux entreprises de la branche de production considérée, une cotisation dont le produit couvrira les dépenses administratives du Comité. Sur proposition du Comité, le Ministre peut procéder à la réquisition des matières premières, des produits, des services personnels, et des entreprises, dans le cadre de la branche d'activité considérée.

En cas d'infraction aux règlements édictés par le Comité d'Organisation (dans la sphère de sa compétence telle qu'elle a été ci-dessus précisée) le Comité propose au Ministre des sanctions qui peuvent comporter en outre d'une amende l'interdiction temporaire ou définitive pour le chef d'entreprise, d'exercer des fonctions de direction dans aucune entreprise de la branche d'activité considérée ou même dans aucune entreprise autre (art. 7).

Enfin, le Comité d'Organisation (art. 8) jouit d'un droit de contrôle sur les syndicats, groupements, associations et organismes quelconques existant dans la branche d'industrie considérée. Il peut exiger d'eux la

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

production de toutes pièces et documents. Il peut se faire représenter à leur réunion et subordonner à son appréciation préalable l'exécution des décisions prises par eux.

Comités déjà constitués

En fait, un assez grand nombre de Comités ont été successivement constitués, dont la composition nous est connue par le Journal Officiel de la République Française (devenu récemment le Journal Officiel de l'Etat Français). Par un communiqué du 6 Octobre, le Ministre de la Production Industrielle précisait que les comités ne comprendraient que peu de membres choisis "d'après leurs qualités personnelles d'autorité et de dynamisme" A titre d'exemple, signalons que le Comité Général des Textiles comprend un directeur général responsable et se subsidvise en IO comités dont chacun a compétence pour un produit,que le Comité de la Sidérurgie compte 4 membres et le Comité du Commerce des Produits sidérurgiques, 3, que le Comité de l'Automobile et du Cycle compte outre le directeur responsable, 20 membres divisés en quatre sous-commissions.

B - L'esprit de la loi.

L'exposé des motifs de la loi s'est appliqué à dégager l'esprit du système dont ces comités d'organisation veulent être l'expression.

Ebauche d'instauration du corporatisme d'Etat

Il souligne tout d'abord qu'il ne s'agit là que d'une organisation provisoire, permettant de tirer le meilleur parti des éléments de la situation présente, sans prétendre donner dès maintenant à l'industrie française un statut définitif. Il indique ensuite qu'un double souci a inspiré les auteurs de la loi: I/ le désir de placer chaque branche d'activité économique sous la direction d'une autorité énergique et efficace 2/ le désir d'associer étroitement, dans cette direction les représentants de la puissance publique, et ceux des employeurs

En réalité, il s'agit là visiblement d'une première ébauche d'instauration en France de ce que l'on appelle le "corporatisme d'Etat"(1).

La doctrine dont s'inspire la loi du 16 août 1940 est corporatiste, en ce sens qu'elle donne à des personnalités représentatives de la profession le pouvoir d'élaborer un statut de cette profession auquel tous devront se soumettre dans la branche considérée et qui aura par conséquent le caractère d'une véritable loi. Par là les dispositions édictées en 1940 par le régime nouveau apparaissent comme le prolongement et l'extension des mesures proposées et, pour certaines industries adoptées en 1935 et 1936 dans le sens de

(1)Pour la définition du corporatisme d'Etat cf.Gaétan Pirou "Essais sur le Corporatisme, Sirey 1938."

Source : BIU Cujas

l'entente professionnelle obligatoire, telles que le paragraphe précédent les a exposées.

Mais dans la loi de 1940, ce corporatisme est très fortement teinté d'étatisme.

Le résumé que nous avons donné des principaux articles aura montré combien étendus sont les pouvoirs du Ministre de la Production Industrielle. C'est lui qui nomme les membres du Comité. Il en surveille d'une manière continue les travaux par l'entremise du commissaire du Gouvernement. La validité des décisions prises est subordonnée à son approbation. L'Exposé des Motifs ne dissimule au reste nullement ce caractère étatiste. Il le justifie par "les nécessités particulièrement impérieuses du moment". Il laisse entrevoir que "lorsque les difficultés de l'heure auront été surmontées" il sera sans doute possible d'augmenter le rôle des représentants des intéressés dans la direction de l'économie. Mais il déclare qu'aujourd'hui "les initiatives et les décisions doivent incomber au gouvernement responsable devant le pays". Signalons au surplus que dans les autres grands pays qui, en ces dernières années, ont instauré des régimes corporatistes (Italie, Allemagne, Portugal) c'est également la modalité du corporatisme d'Etat qui a été adoptée.

Office central de répartition des produits industriels

En dehors des Comités d'organisation existe un "Office central de répartition des produits industriels" divisé en un certain nombre de sections par produits (par exemple la section textile.) A la tête de chaque section est un répartiteur-chef doté de pouvoirs très étendus; il peut, par exemple, interdire aux industriels d'une certaine spécialité soit l'utilisation de telle ou telle matière première, soit la fabrication ou la mise en vente de tel ou tel produit. Ainsi, à la fin de Janvier 1941, le répartiteur chef de la section textile a interdit la vente de certains articles fabriqués à l'aide du sisal. Une liaison existe entre ces sections et l'Office central de répartition et les Comités d'organisation correspondants: à la suite de la décision sus-mentionnée interdisant la vente de certains fils et cordages, le répartiteur chef de la section "textile" a confié au Directeur responsable du Comité d'Organisation de l industrie du jute et des fibres dures la mission de recenser les stocks actuels de ces articles et d'en assurer une répartition répondant aux besoins généraux.

En l'état actuel des choses, on le voit, le régime économique libéral se trouve complètement écarté dans

Source : BIU Cujas

le fonctionnement de l'industrie française. Il n'existe plus ni liberté de la fabrication, ni liberté de la vente. L'industrie est soumise à une réglementation extrêmement stricte par profession. Règlementation édictée par des organismes où l'élément étatique est prédominant. (I) L'avenir seul pourra dire s'il s'agit là d'un phase temporaire répondant aux nécessités particulières de l'heure actuelle, ou si le libéralisme économique est définitivement abandonné. Dans cette seconde branche de l'alternative, il restera encore à savoir si, sur les ruines de l'économie libérale s'édifiera une économie dirigée de façon prédominante par l'Etat ou une économie corporative au fonctionnement de laquelle les membres de la profession auraient voix prépondérante.

Chapitre III

L'ENTREPRISE COOPERATIVE

Section I

Ce qu'est une coopérative de production

Dissociation du capital et du travail dans la grande entreprise

Dans son "Cours d'Economie politique", Ch. Gide en donne une définition un peu vague, mais commode comme point de départ: c'est une association de travailleurs, constituée en vue de se passer du patron. Pour

---

(I) L'accentuation du contrôle de l'Etat sur l'industrie, dans le régime nouveau est particulièrement sensible en ce qui concerne la métallurgie, où auparavant dominait l'entente volontaire et non contrôlée. Le Comité des Forges a été remplacé par le Comité d'Organisation de la Sidérurgie (4 membres), le Comptoir Sidérurgique de France a cessé ses opérations le I8 Décembre I940 et a été remplacé par le "Comptoir Sidérurgique des Produits Français, lequel est placé sous le contrôle du comité d'organisation de la Sidérurgie. Un lien étroit se trouve ainsi établi entre la profession organisée et les pouvoirs publics. Les biens de l'Ancien Comité des Forges ont été dévolus au Comité d'Organisation, lequel, en outre, a reçu (décret du 8 Janvier I94I) le droit de percevoir des cotisations sur les entreprises sidérurgiques.

Source : BIU Cujas

pousser un peu plus loin l'analyse, prenons un point de comparaison avec l'entreprise capitaliste ordinaire. qui est encore actuellement le type courant d'organisation de la production. L'entreprise dite "capitaliste" se caractérise par ce fait que sont réunis, pour une oeuvre commune, deux éléments distincts, représentés par des individualités différentes: d'une part, le capital, apporté par les propriétaires de l'entreprise (dans la forme moderne de la grande production, par les actionnaires); d'autre part, le travail fourni par les ouvriers, Dans la grande production moderne, ce ne sont pas les mêmes individus qui sont actionnaires et ouvriers. Les ouvriers reçoivent comme rémunération de leur apport, un salaire, c'est-à-dire une somme forfaitaire, de tant par jour, par semaine ou par mois. En fin d'exercice, quand toutes les dépenses, y compris les salaires, sont payées, il y a un résidu, plus ou moins élevé, suivant que l'entreprise est plus ou moins prospère. Ce résidu est partagé entre les actionnaires, il est la rémunération du capital. Ainsi, les ouvriers touchent une rémunération forfaitaire, les actionnaires, une rémunération aléatoire qui peut être élevée ou tomber à zéro si, une fois les frais de la production couverts, il ne reste plus rien.

Rémunération aléatoire du capital et forfaitaire du travail.

La coopérative de production réunit sur les mêmes têtes les qualités de patron et d'ouvrier.

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; il risque de ne rien toucher si l'affaire tourne mal. A l'inverse, le capital reçoit une rémunération forfaitaire, un intérêt fixe et non un dividende.

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

Cette situation explique que la coopérative de production ait rencontré les sympathies, à la fois d'individualistes, comme Stuart Mill, et de socialistes

Source : BIU Cujas

de Stuart Mill

comme Fourier. Stuart Mill considérait que la forme la meilleure, pour une société économique est celle qui permet à un individu de donner tout son rendement, de développer sa personnalité. Dans une coopérative de production, le travailleur sera incité à l'effort maximum, puisque c'est à lui qu'iront les bénéfices.

de Fourier et de Louis Blanc

Et Stuart Mill d'opposer la coopérative de production à l'entreprise capitaliste où l'ouvrier, rétribué par une rémunération forfaitaire, n'est pas incliné à donner à l'entreprise tout ce dont il est capable.

D'autre part, certains socialistes, notamment Fourier et Louis Blanc, ont vu avec sympathie la coopérative de production, parce qu'elle leur semblait le prolongement de la démocratie dans l'ordre économique, et aussi parce qu'elle réduit le capitaliste à la situation de salarié et met le travailleur au premier plan, acheminant ainsi la production vers le régime économique qui a leurs préférences.

Une coopérative de production, dans la stricte notion théorique, suppose la réunion de deux conditions

Atténuations nécessaires à l'idée pure de la coopérative de production

I) que l'entreprise n'occupe aucun "salarié pur" c'est-à-dire que tous ceux 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.

L'expérience a montré que ce type théorique est très difficilement réalisable:

Tous les travailleurs ne peuvent être actionnaires.

I) La coopérative de production à l'état pur suppose que l'entreprise n'occupe aucun salarié et que les travailleurs sont en même temps associés à la gestion et exécutants du travail.

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 devient impossible d'embaucher des apprentis, car on ne peut pas donner à l'apprenti, qui n'a qu'un rôle secondaire, la qualité d'associé.

Le personnel temporaire

En outre, toute entreprise économique subit des fluctuations; elle a des moments de coups de feu et des périodes de morte-saison. Si tous ceux qui travaillent en période de pleine production sont actionnaires, il faut les mettre en chômage en morte-saison; il y aura alors des actionnaires qui ne travailleront pas. Si seuls sont associés ceux qui travaillent toute l'année, il faut admettre qu'on aura recours, dans les

Source : BIU Cujas

moments de grande activité, à des travailleurs temporaires, dont on ne peut pas, pour quelques jours, pour quelques semaines, faire des actionnaires de l'entreprise. Ainsi, il est difficile en pratique de se conformer complètement à la première exigence théorique que nous avons indiquée.

Tous les apporteurs en capitaux ne peuvent être ouvriers

2) Il l'est également 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 arrive la vieillesse et que son incapacité physique l'oblige à cesser le travail, on ne peut décemment lui retirer ses droits d'actionnaire. On le conservera comme associé, bien qu'il cesse d'être exécutant.

Tempéraments admis au type théorique de la coopérative de production

C'est pourquoi on est amené, en fait, à admettre certains tempéraments aux deux principes théoriques de la coopérative de production. La Chambre consultative des associations ouvrières de production, suivie par la loi du 18 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.

Conditions d'emploi des capitaux du dehors

On admet qu'une société demeure une coopérative de production, quand elle fait appel à des capitalistes du dehors, s'ils ne prennent pas un rôle de premier plan dans la gestion de la coopérative; ils doivent occuper au maximum, le tiers des places dans le Conseil d'administration. Une réserve doit être constituée pour rembourser ces capitaux du dehors. Ch. Gide a pu dire qu'ils sont admis à titre de nourrices de la coopérative, pour lui fournir le capital nécessaire à ses débuts; l'entreprise doit, dès qu'elle le peut, se passer d'eux.

et salariés supplémentaires

De même, on admet que la coopérative embauche, s'il est nécessaire, des salariés supplémentaires, à condition qu'on leur donne une participation aux bénéfices pour que leur condition soit supérieure à celle des salariés ordinaires des entreprises capitalistes.

Source : BIU Cujas

Section II

Evolution historique et importance actuelle des coopératives de production

L'association des bijoutiers en doré

L'histoire des coopératives de production, en France, se résume en une série d'explosions, mais peu durables. Elle s'exprimerait sur un graphique, par une courbe tourmentée, avec des successions de montées et de dépressions. La première coopérative semble avoir été l'association des bijoutiers en doré, créée en 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. Cette coopérative a fait preuve d'une grande vitalité, puisqu'elle a vécu jusqu'en 1898, mais ses caractères initiaux s'étaient peu à peu atténués.

Développement des coopératives en 1848

La Révolution de 1848 marque une première poussée de larges réalisations coopératives. Cela est naturel, puisque cette époque a été généralement, en France et dans le monde, marquée par une ardente foi démocratique. S'il est vrai que la coopérative de production réalise la démocratie économique, la floraison de la démocratie politique devait être accompagnée d'un essor notable de l'idée coopérative. Rien qu'en 1848 et 1849, éclosent en France environ 300 coopératives de production, dont 200 à Paris. Ce qui explique aussi cette éclosion, c'est que, au lendemain des journées sanglantes de Juin (et pour en effacer le souvenir), l'Assemblée Constituante vota une subvention très importante pour l'époque, de 3 millions, à répartir entre les associations ouvrières qui se créeraient.

Cet essor fut un feu de paille. En 1851 il y avait encore plus de 200 coopératives de production; en 1856 il n'en subsistait plus que 9. Entre ces deux dates, avait eu lieu le Coup d'Etat du 2 Décembre 1851.

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 1848-1849 vivent encore aujourd'hui.

Vers 1865, deuxième floraison brusque et éphémère de l'idée coopérative, dans l'industrie, avec cette

Source : BIU Cujas

caractéristique que l'Ecole libérale s'y montre très favorable. Léon Say estimait qu'on devait encourager ces entreprises, parce qu'elles étaient un moyen pour les masses ouvrières de se transformer en propriétaires. Il voyait dans la coopération un instrument de dissociation du prolétariat, de discrimination de l'élite capable de gérer une entreprise, qui s'élèverait alors à une condition supérieure. La plupart de ces coopératives de 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. Il ne se présente plus sous la forme d'a coups brusques, suivis de fléchissements immédiats, la croissance est lente et régulière. En I9I0 il y avait en France environ 500 coopératives. Leur nombre oscille aujourd'hui entre 500 et 600.

Vie très souvent éphémère

C'est un chiffre faible, surtout si l'on tient compte de ce que le champ d'activité de ces coopératives est très restreint, et leur vie, pour une large part, factice.

Leur activité est d'abord limitée dans le temps. Si l'effectif global demeure à peu près constant, il se compose en réalité d'unités dont la plupart ne vivent que peu de temps. Sur les 500 coopératives recensées en 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.

De plus, presque toutes ces coopératives se rattachent à quelques branches de la production, d'une technique très simple, peu mécanisée, où domine la petite entreprise.

Si l'on met de côté cinq ou six grosses coopératives, l'effectif moyen des autres, ne dépasse pas vingt ouvriers. On peut dire que la coopérative de production ne compte à peu près pas dans la grande industrie.

Et cependant, les coopératives de production sont largement favorisées par les pouvoirs publics et par des concours divers. Elles ont certains privilèges dans les adjudications publiques (ce qui explique qu'elles soient nombreuses dans le batiment, 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

En outre, elles reçoivent des subventions, et des

Source : BIU Cujas "Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne, 3
A
Répétitions Ecrites et Orales
Reproduction interdite

prêts

prêts à faible intérêt très importants. Un crédit annuel est inscrit au budget de l'Etat, en vue de consentir aux coopératives des prêts remboursables, ou même des avances à fonds perdus. En 1915, l'Etat a obtenu de la Banque de France, à l'occasion du renouvellement de son privilège, la constitution d'une dotation de 2 millions, versés à une caisse chargée de distribuer annuellement des prêts remboursables aux coopératives. On estime qu'elles ont touché jusqu'ici des pouvoirs publics, 15 à 20 millions.

Legs Rampal

Un philanthrope, mort en 1878, M. Rampal, a légué à la Ville de Paris, un million et demi, pour leur servir des prêts remboursables.

Si nous songeons que, malgré tous ces avantages, elles n'ont pas réussi à se faire une très grande place dans la vie économique, qu'en Angleterre il en existe encore moins qu'en France, (une centaine environ), que dans les autres pays, le mouvement est à peu près insignifiant, nous pouvons dire que l'expérience de la coopérative de production, dont la notion théorique était très séduisante, a abouti à un échec presque total.

Section III

Causes de l'échec de la coopérative de production

Cet échec a des causes profondes, la carrière d'une coopérative de production est semée d'écueils et souvent, elle n'échappe aux uns que pour trébucher sur les autres.

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 sont pas très empressés. Les capitalistes prudents seront un peu effrayés par cette forme nouvelle d'entreprise, à laquelle ils ne sont pas habitués. Ils préfèrent une vieille société bien assise, ou un emprunt d'Etat. La combinaison ne séduit pas davantage les capitalistes audacieux. On leur dit; vous allez recevoir un intérêt fixe, pas davantage; si la société fait de brillantes affaires, ce n'est pas vous, capitalistes,

Source : BIU Cujas

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

La coopérative de production sort généralement de cette première difficulté 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 une facilité trompeuse des avances à fonds perdus (ou même remboursables, mais dont l'Etat n'insiste pas pour obtenir le remboursement).

Une deuxième difficulté qui a fait échouer, après quelques mois, beaucoup de coopératives, se présente à propos de la direction.

Difficulté du choix d'un directeur et de la fidélité de ce directeur

Pour qu'une coopérative puisse marcher, il ne faut pas, naturellement, qu'elle soit dirigée par tous les ouvriers. Si chacun veut donner des ordres, on arrive très vite à l'anarchie. Il faut que les ouvriers, apporteurs de capitaux et exécutants du travail, choisissent parmi eux, un directeur. Seront-ils capables de découvrir celui qui possède à cet égard les meilleures qualités? Cela n'est pas sûr. Et surtout, lui resteront-ils fidèles, lui conserveront-ils leur confiance un temps assez long, pour que la coopérative puisse durer? Cela est moins certain encore, parce qu'il n'a pas sur eux, la même autorité qu'un patron, issu d'un autre milieu social. Chacun des ouvriers a l'impression qu'il aurait pu aussi bien être le chef. A la moindre difficulté, le directeur risque 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 bénéfices appréciables. En fait, l'associé n'a donc pas, au début une condition sensiblement supérieure à celle d'un salarié. Souvent, il sera porté à rendre responsable de cette désillusion le directeur, et à penser qu'avec un autre chef, les choses marcheraient mieux. Beaucoup de coopératives connaissent donc, en fait, l'instabilité dans la gestion. Celles qui ont prospéré sont celles qui, exceptionnellement, ont échappé à cet état

Source : BIU Cujas

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 fonctions pendant de longues années.

Tendance à abandonner en cas de réussite les caractères d'une coopérative véritable

Supposons que la coopérative a pu résoudre victorieusement ces deux questions du capital et de la direction, qu'elle ait réussi à se constituer une clientèle, à avoir un mouvement régulier d'affaires. C'est alors que l'idée de coopération court les plus grands risques. Puisque la coopérative est devenue prospère, elle est amenée à augmenter son capital et ses moyens d'action. Pour rester fidèle au type pur de la coopérative de production, il lui faudrait faire aux nouveaux travailleurs qu'elle embauche, exactement la même situation qu'au noyau de ses adhérents du début. Ils devraient être, non des salariés, mais des travailleurs associés à la direction et au partage des bénéfices. Les fondateurs seront peu portés à accepter cette solution et on comprend aisément leur résistance. Ils ont été les ouvriers de la première heure; ils ont connu les difficultés, il est assez naturel qu'ils entendent se réserver les bénéfices.

Aussi, dans beaucoup de coopératives qui ont réussi, on constate une tendance à fermer la coopérative, c'est-à-dire à donner aux ouvriers embauchés en cours de route, la condition de salariés purs et simples. A partir de ce moment, il existe deux catégories de travailleurs dans la coopérative; les associés et les salariés.

La coopérative des Lunetiers à Paris

L'exemple le plus net d'une déformation de ce genre est celui de la coopérative des Lunetiers de Paris.

Elle a brillamment réussi. Mais au 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 frs. atteignait 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 devenue semblable à une société capitaliste ordinaire. Sans doute, ses actionnaires sont en même temps des ouvriers. Mais, comme ils ne constituent qu'une petite minorité du personnel, le type initial de la démocratie économique a complètement disparu;

Source : BIU Cujas

Cette déformation est fréquente.

Or, ce cas n'est pas exceptionnel. D'une enquête faite par le Ministère du Travail, il résulte que dans plus de la moitié des coopératives de production recensées, les salariés sont plus nombreux que les associés. Une enquête anglaise, du début du XXème siècle, a permis des constatations analogues.

La forme pure ne se conserve guère que dans les coopératives libertaires ou confessionnelles

En pratique, on ne trouve comme coopératives ayant réussi et restées pourtant fidèles au type de la coopération, qu'un petit nombre de groupements animés d'un esprit d'idéalisme très accentué, provenant de sources diverses, confessionnelle ou libertaire.

Dans ces groupements, en raison de l'atmosphère qui y règne, on rencontre cette situation paradoxale : un directeur qui touche comme appointements la même somme que l'un quelconque des travailleurs, qui a donc la charge de la direction sans aucun de ses avantages habituels. A la fin du XIXme siècle, le directeur d'une coopérative de tailleurs déclarait à M. J. Cernesson: "Je reçois la même rémunération que mes collaborateurs. Je ne suis d'ailleurs directeur que d'une manière nominale. Ici, chacun de nous agence sa tâche, comme il veut et cependant tout marche bien". En effet, certains de ces groupes fonctionnent d'une façon satisfaisante. Mais il y a là un état d'esprit exceptionnel dont on ne peut espérer qu'il devienne le principe d'organisation dominant de toute industrie

Section IV

Les coopératives de main d'oeuvre

Nécessité de remplacer le salariat par un régime économique, mieux adapté aux exigences ouvrières.

La coopérative de main d'oeuvre est une modalité relativement récente de l'idée de coopération appliquée à l'industrie. Les protagonistes de cette institution agencent leur système autour de deux idées essentielles. D'une part, ils soutiennent que le régime du salariat est périmé, et ne convient plus aux conditions psychologiques des sociétés actuelles. Les ouvriers ne peuvent se contenter de la situation subordonnée de salariés, rémunérés à forfait, et non associés à l'entreprise.

Impossibilité de confier aux ouvriers la direction économique et commerciale des entreprises

D'autre part, (et ici ils s'écartent de la conception classique de la coopérative de production), les défenseurs de ce système avouent que, à l'heure actuelle, les ouvriers sont généralement hors d'état, faute de connaissances techniques et générales suffisantes, de diriger une entreprise, surtout une grande entreprise moderne. Il faut donc trouver un régime supérieur au régime capitaliste actuel et faire aux ouvriers une situation supérieure à celle de salariés, sans aller tou-

Source : BIU Cujas

tefois, jusqu'à transformer l'ouvrier en associé de l'entreprise, fonction qu'il semble incapable actuellement de remplir.

Si l'on précise ce dont l'ouvrier est capable, on voit qu'il est en mesure de procéder à l'aménagement technique de son travail, mais ce qui est hors de ses forces, c'est l'organisation proprement économique de l'entreprise, en particulier, la partie commerciale. L'ouvrier est incapable de procéder à l'achat des matières premières, à la recherche des débouchés, peut-être même au calcul du prix de vente optimum. S'il est cantonné dans l'exécution du travail, il est à son affaire, il 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, c'est l'équipe qui se charge de répartir, entre ses membres, la tâche et la rémunération globale. Dans ces conditions chacun des travailleurs aura l'impression que, pour sa part, il a participé à l'organisation du travail, qu'il n'est pas un simple exécutant.

L'équipe répartit le travail et la rémunération entre ses membres.

Applications pratiques: la commandite ouvrière

Cette forme de production a été préconisée par un militant syndicaliste, M. Dubreuil, dans son ouvrage "La République Industrielle", mais il ne faut pas croire qu'il s'agit là d'une simple construction doctrinale. Il est une branche de production où la coopérative de main d'oeuvre, sous les anciens noms de commandite et de contrat d'équipe, est très répandue et depuis assez longtemps; la typographie. Ainsi fut organisée l'Imprimerie Nationale, qui fournit des travaux très réputés au point de vue de leur technique. A l'étranger, le système a reçu un plus grand nombre encore d'applications. Dans certaines usines métallurgiques belges, la fabrication des roues de locomotives se fait par ce procédé.

Source : BIU Cujas

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 forme ait devant elle un très grand avenir. Ce qu'on peut reprocher à la coopérative de production et à la coopérative de main d'oeuvre, c'est d'aboutir à la création de petits groupements ouvriers, qui tendent naturellement à se fermer et ne peuvent pas s'élargir à mesure de 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.

Chapitre IV

L'ENTREPRISE PUBLIQUE DANS L'INDUSTRIE

Importance et diversité des exploitations publiques.

Dans les sociétés de l'Europe occidentale moderne, il existe un très grand nombre d'exploitations publiques se rapportant aux diverses branches de la production. Dans le présent titre, nous retiendrons exclusivement celles qui ont un caractère industriel. Mentionnons toutefois d'un mot que, en beaucoup de pays (Russie Allemagne, Autriche, Etats-Unis, etc...) les collectivités publiques possèdent des domaines fonciers très étendus; à peu près dans tous les grands pays civilisés, les postes, les télégraphes, et dans certains pays les chemins de fer appartiennent à l'Etat et sont exploités par lui.

Même à s'en tenir à l'industrie, les exploitations publiques ont une grande importance, Ce sont des exploitations d'Etat ou locales, généralement municipales.

Exemples d'exploitations industrielles 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

Source : BIU Cujas

Exemple d'exploitations industrielles monopolisées: les distributions d'eau, de gaz.

des manufactures de tabacs, d'allumettes, de poudres, de porcelaine (Sèvres). Il fabrique des tapis (Gobelins), il exploite certains établissements thermaux dans les villes d'eaux.

Quant aux entreprises industrielles municipales les plus répandues, en tous pays sont celles de distribution d'eau. Dans presque tous les grands pays civilisés les services d'eau sont exploités en régie directe par les collectivités locales.

Comme exploitations municipales fréquentes, on trouve encore celle du gaz, qui présente, beaucoup plus que la 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, les Etats-Unis ont été à l'origine du mouvement, l'Angleterre a suivi, puis la France (avec quelque retard à cause de la même jurisprudence restrictive).

non monopolisée

Par ailleurs, il arrive 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. 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 que quelques villes suisses ont un service municipal médical. Le médecin s'engage à soigner les malades moyennant une rémunération fixe de tant par individu et par an. Au contraire du médecin ordinaire, qui gagne d'autant plus d'argent qu'il fait plus de visites à la clientèle, le médecin municipal a intérêt à ce que ses clients demeurent en bonne santé, puisqu'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

Source : BIU Cujas

plusieurs centaines de magasins municipaux.

On pourrait allonger cette énumération. Les exemples que nous venons de donner suffisent à montrer l'importance et la diversité des entreprises publiques

§. I - Causes du développement des exploitations publiques

Cause fiscale

On peut en découvrir quatre principales; fiscale, économique, politique, sociale. Suivant les cas, tantôt l'une, tantôt l'autre, est prépondérante.

I°.- Cause fiscale.- Les grands Etats modernes, non seulement depuis la guerre, mais auparavant, en conséquence de l'évolution économique et sociale générale, éprouvent des difficultés croissantes à équilibrer leur budget, parce que les dépenses vont en augmentant, et qu'il n'est pas toujours facile de trouver les ressources qui augmentent parallèlement. L'emprunt ne fait que reculer la difficulté, puisqu'il accroit pour l'avenir les charges de l'Etat. L'impôt est accepté difficilement des contribuables. Dans divers pays, les pouvoirs publics ont alors songé à se procurer des recettes fiscales par l'exploitation directe de certaines entreprises. Puisque les sociétés privées réalisent de gros bénéfices, en pratiquant telle ou telle industrie, pourquoi l'Etat n'en ferait-il pas autant. Le cas le plus typique avant la guerre était celui de la Russie qui tirait à peu près les 2/3 de ses recettes de la vente des eaux-de-vie, et des revenus de son domaine foncier. La Prusse obtenait près d'un milliard de ses chemins de fer; la France, un demi-milliard de la vente des tabacs.

Les revenus des exploitations publiques servent à équilibrer le budget des Etats.

et des grandes villes

L'argument vaut aussi pour les finances municipales. Les grandes villes modernes voient leur budget s'accroitre, 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, à mesure que leurs attributions s'étendent, leur puissance s'accroit. 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

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

disposer désormais d'un certain nombre de places d'agents, de facilités de circulation, etc... autant de moyens d'influence qui passent dela Compagnie à l'Etat. Il est donc fatal que les pouvoirs publics voient d'un oeil favorable l'étatisme économique. Cela est vrai également à l'échelle locale. Une municipalité qui dirige des exploitations d'eau, de gaz, d'électricité, a une puissance plus grande que celle qui se tient en dehors de toute activité de cet ordre.

3°.- Cause économique - Nous avons noté qu'une des dominantes de l'évolution contemporaine est la tendance au développement des grandes entreprises et des ententes et que le terme de cette évolution est souvent la substitution d'un monopole de fait au régime initial de la concurrence. Il est facile de comprendre que cette évolution, arrivée à son terme, soit l'origine d'une évolution nouvelle qui, partie du monopole privé va aboutir au monopole public.

Par ailleurs, il est des exploitations qui, par leur nature même, sont exclusives du régime de la concurrence. Considérons, par exemple, la distribution d'eau, de gaz, d'électricité. Le régime de la concurrence d'entreprises dressées les unes contre les autres ne peut guère se concevoir. Un service de distribution d'eau implique une dépense de premier établissement énorme. Une société ne consentira à entreprendre cette dépense que si elle est assurée d'avoir pour clientèle toute la ville, ou au moins, tout un quartier. D'autre part, la société ne peut pas faire les canalisations sans l'autorisation des pouvoirs publics; il lui faut creuser dans les rues, prendre des appuis sur les murs. Jamais une ville n'accorde à deux sociétés concurrentes, la distribution de l'eau; ou bien la ville prend le monopole pour elle, ou bien elle le concède à une société autorisée à faire des travaux de premier établissement, et qui bénéficie de la garantie d'un monopole pendant un certain nombre d'années.

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 à des sociétés privées, de la garder pour l'Etat ou la municipalité. Et il arrive aussi que les pouvoirs publics commencent par adopter le système de la concession et qu'ensuite des difficultés s'élèvent entre eux et les concessionnaires. La municipalité alors ne renouvelle pas la concession et prend l'exploitation en régie directe.

Source : BIU Cujas

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 consommateurs, ceux qui sont susceptibles d'apporter une grosse recette à l'entreprise ne sont pas les quelques usagers riches, mais la foule des usagers moyens et pauvres. Il est tout naturel, sans qu'on puisse leur en faire grief, que les dirigeants d'une entreprise soient amenés à tirer le plus clair de leurs bénéfices de la masse des consommateurs. Il se produit alors un heurt entre l'entreprise et l'opinion publique; il est incontestable, par exemple, que les recettes des chemins de fer augmentent davantage quand on relève le tarif de la 3ème classe, que quand on augmente celui de la première. Dans un régime démocratique l'opinion publique aura toujours des moyens de se prononcer contre une gestion défavorable à ses intérêts. 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.

Gestion économique et gestion sociale

§. 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.

En ce qui concerne l'effet du développement des entreprises publiques sur le prix de revient des entreprises, deux thèses doctrinales sont en présence. D'après les économistes libéraux, l'expérience prouve que les pouvoirs publics, Etat ou municipalités, sont de mauvais industriels et que le prix de revient tend à être plus élevé dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées. Les interventionnistes répliquent, qu'en fait, le choix ne se présente généralement pas entre la libre concurrence et le monopole public. Si nous comparons l'exploitation des chemins de fer en France, sous les deux systèmes, il s'agit dans les deux cas, d'une vaste administration, d'une bureaucratie pratiquant le monopole. Les arguments invoqués en faveur de la libre concurrence ne jouent plus. On ne peut pas dire à priori, que l'exploitation publique soit plus onéreuse.

les deux thèses doctrinales

Quand on s'adresse aux faits pour départager ces deux thèses, on éprouve de grosses difficultés à en extraire un enseignement sûr. Il semble que la

Source : BIU Cujas

Difficulté de comparer les bilans des exploitations privées et publiques.

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.

Comment le passage de l'exploitation privée à l'exploitation publique entraine généralement l'accroissement des dépenses de personnel.

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 croitre 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 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 entrainait une augmentation des salaires, ou, ce qui revient au même, à salaire égal, une diminution des heures de travail. C'est la conséquence de ce fait que la pression des masses ouvrières est plus directe et plus efficace sur les pouvoirs publics que sur un patron privé, qui ne se heurte qu'à la menace collective de grève.

Les prix de vente des exploitations publiques

b) Cette élévation du prix de revient va-t-elle entrainer également un relèvement des prix de vente?

Distinction des monopoles fiscaux et sociaux

Il faut faire à cet égard une distinction entre deux catégories de gestion publique: les monopoles fiscaux et les monopoles sociaux.

Le monopole fiscal est celui qui est adopté par les pouvoirs publics, dans le but de remplir leurs caisses. En ce cas, la gestion de l'entreprise publique devra être conduite exactement à l'aide des mêmes principes que si l'entreprise était privée. Ceux qui sont à la tête d'une affaire privée cherchent le maximum de bénéfice; ceux qui sont à la tête d'une entreprise publique fiscale agiront de la même manière (par exemple si l'on dirige la fabrication des 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 connait

Les monopoles fiscaux tendent à l'élévation du prix de vente

qu'une limite: le découragement éventuel de la consom-

Source : BIU Cujas

mation. 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 grand fléchissement de la consommation consécutif à un relèvement de son 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 nombre de villes suisses, en substituant la régie directe de l'éclairage électrique à l'exploitation privée, ont abaissé les tarifs par un mécanisme qui aboutit à une diminution d'autant plus accentuée qu'il s'agit de plus petits consommateurs ayant un nombre de lampes moins élevé.

Le déficit est comblé par des majorations d'impôts

S'il est vrai que généralement l'exploitation publique implique une augmentation du prix de revient, et, quand elle est sociale, une diminution du prix de vente, comment l'équilibre financier peut-il être atteint? La vérité est que, bien souvent, les Etats et les municipalités renoncent à assurer cet équilibre. A l'opposé des monopoles fiscaux, qui apportent de l'argent aux caisses publiques, les monopoles sociaux souvent, en font sortir. Seulement, quand il y a déficit, il faut, à un moment ou à l'autre, le combler, en s'adressant aux contribuables. Est-ce à dire que le cadeau fait à la masse des consommateurs par la diminution du tarif, n'aura été qu'apparent et temporaire, et qu'ils auront, en fin d'exercice, à supporter comme contribuables, sous la forme de 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 les entreprises publiques se développaient, des transformations parallèles se produisaient dans les systèmes d'impôts. Elles ont eu pour conséquence la démocratisation des charges fiscales qui pèsent de plus en plus lourdement sur les privilégiés de la fortune, et de moins en moins sur les contribuables moyens et pauvres. Ce double résultat est atteint par toute une

que supportent les contribuables des classes fortunées

Source : BIU Cujas

technique (exemption à la base, progressivité, etc...) qui sera exposée au Cours de Législation financière en 3ème année.

Le résultat combiné de ces deux évolutions parallèles, c'est que les couches fortunées de la population ont plus à souffrir qu'à gagner au développement des entreprises publiques. Elles ont peu à gagner à l'abaissement du prix de vente qui bénéficie surtout aux petits consommateurs. Elles ont beaucoup à souffrir du déficit qui se répercute pour elles en 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 entraine.

§. 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 des motifs particuliers. D'une part, il y avait 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 supprimaient la concurrence dans beaucoup d'industries où, d'ordinaire, elle jouait. On a craint que certaines entreprises, bénéficiaires de véritables monopoles de fait, n'en abusent pour rançonner les consommateurs et on a créé des entreprises municipales pour servir de volant régulateur, obligeant les entreprises privées à ne pas surélever leurs prix, L'exemple le plus typique est celui des "baraques Vilgrain" , dont la gestion s'est soldée par un déficit important, mais qui ont 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'accroitre 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

Mais d'un autre côté, la nécessité de lutter con-

Source : BIU Cujas

Projet de cession des allumettes en France

tre la vie chère et d'apporter à l'opinion publique sur ce point certaines satisfactions, créait un courant favorable à de nouvelles extensions des exploitations municipales. Avant I9I4, la jurisprudence du Conseil d'Etat se montrait hostile aux entreprises municipales, hors des cas où des lois spéciales en avaient expressément proclamé la légitimité. Pendant la guerre, des

Les décrets lois des 5 Novembre et 28 Décembre I926

lois et décrets de I9I6 avaient élargi les attributions économiques municipales, mais ces dispositions avaient pris fin, trois mois après la cessation des hostilités. Deux décrets lois des 5 novembre et 28 Décembre I926, autorisent désormais l'exploitation par les communes, en régie directe, de services d'un caractère industriel ou commercial. Et à la faveur de ces décrets, certaines villes ont organisé de nouvelles 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, on a tenté de concilier les avantages qui résultent, pour l'entreprise publique, de la fin collective, qu'elle poursuit, et ceux que présente l'entreprise privée du fait de sa technique économique qui lui assure un rendement souvent supérieur à celui d'un service d'Etat du type traditionnel. Les efforts fournis à cet égard peuvent s'appliquer soit à l'entreprise publique, qu'ils tendent à assouplir, et à industrialiser soit à l'entreprise privée qu'ils tendent à animer d'un esprit nouveau où la considération du rendement et du profit n'est plus le mobile exclusif de la gestion.

Dans le premier sens, il faut signaler l'octroi de l'autonomie financière et administrative à certains services publics de caractère industriel: les P.T.T., et surtout la régie des tabacs, qui a été confiée à une Caisse autonome d'amortissement, ce qui a permis d'améliorer les méthodes de présentation, de publicité de vente, en les rapprochant de celles en usage dans l'industrie et le commerce. Il convient aussi de mentionner la multiplication des "Offices" créés à l'exem-

---

(I)
Cf. E. James, Les formes d'entreprise, Sirey I935
P. Reuter, Les participations financières Sirey I936

Source : BIU Cujas

ple des "Enti Autonomi" italiens. Le plus caractéristique est "l'Office industriel de l'Azote". Soustrait à la sujétion des règles minutieuses de la comptabilité publique, les offices, ont incontestablement plus de liberté d'allure qu'une entreprise d'Etat. La contrepartie 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, représentant 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 administrateurs ordinaires, dans les grands réseaux de chemins de fer, dans la Compagnie Générale Transatlantique, dans la Compagnie Air-France, etc.....

Le système de l'économie mixte, qui n'a reçu encore, 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'étatisation stérile. La gestion serait assurée par un conseil d'administration composé de: 1°- représentants de l'Etat, 2°- représentants du personnel; 3°- représentants des usagers. Les prix seraient calculés de manière à laisser entre le coût de l'exploitation et le total des recettes une marge de bénéfice (sauf le cas où la collectivité estimerait que l'exploitation doit se faire à prix coutant 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 ou au scepticisme des adeptes de la doctrine individualiste et libérale. Il faut reconnaître que si séduisantes que soient à certains égards ces formules, leur application peut donner lieu à bien des

Source : BIU Cujas

difficultés. D'abord, la composition tripartite des rouages directeurs de l'entreprise risque soit de paralyser celle-ci, soit d'aboutir à des collusions entre les représentants des intérêts privés (personnel et usagers) qui s'assureraient ainsi la majorité sur les représentants de la collectivité et en profiteraient peut être pour pratiquer une politique de bas prix de vente et de hauts salaires, génératrice de déficit. Puis, l'interpénétration des affaires publiques et privées de l'administration et de l'industrie, n'est pas sans inconvénients graves: elle risque d'introduire dans nos services publics (qui avaient jusqu'à ces derniers temps, une réputation justifiée d'intégrité) des méthodes et des pratiques (commissions, pots de vin) qui sont d'un usage courant dans les affaires. Enfin, si les administrateurs d'Etat sont pris dans le corps de l'inspection des finances, il est à craindre que, mus par le souci louable de ménager les deniers publics, ils n'apportent à l'exercice de leurs fonctions un esprit d'étroitesse et de négation incompatible avec la hardiesse et l'acceptation du risque qui sont souvent indispensables dans la gestion des affaires économiques.

§. 5 - La nationalisation des industries de guerre

Une loi du 11 aout 1936 a posé le principe de cette nationalisation, laquelle figurait sur le programme du rassemblement populaire, victorieux aux élections d'avril-Mai 1936. La loi a prévu qu'une série de décrets 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 Chatillon et à Vernon, et des usines Hotchkiss à Levallois et à Clichy). 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 réalisée.

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.

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

3 - Maintien de la technique industrielle capitaliste et en particulier d'une prime aux inventions et aux recherches particulièrement nécessaires 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 un système qui comporte:

I°.- Au sommet: trois organismes centraux.

a) un comité de coordination qui assurera la répartition des commandes et règlera 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°.- Six "sociétés nationales" ont été constituées correspondant chacune à une région géographique.

L'Etat s'est rendu acquéreur des usines qui présentaient un réel intérêt. Il les a apportées à la société nationale constituée pour la région dans laquelle 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 étatique est donc très forte. Toutefois, ces sociétés sont soumises à la loi de 1867 qui régit les sociétés commerciales ordinaires. Elles échappent aux règles budgétaires et aux formalités de la comptabilité publique. Par ces divers traits, les sociétés nationales s'apparentent aux entreprises d'économie mixte, et à la formule de la nationalisation industrialisée.

A côté des entreprises nationalisées, subsisteront 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).

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 XIXme siècle. Le déroulement de ces transformations que nous avons retracé dans les précédents chapitres, a finalement conduit l'industrie à un point très éloigné de l'état ou 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 complexe, où subsiste sans doute une zone importante d'économie privée, mais qui se combine avec une zone d'économie collective et publique. Si l'évolution doit se poursuivre suivant la même courbe, il y a chance que dans la société de l'avenir, le type de l'économie collective et publique l'emporte de plus en plus en ce domaine, sur le type de l'économie individualiste et privée.

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 démocratie économique.

I) à 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

Source : BIU Cujas

le souci de défendre les intérêts des masses consommatrices (surveillance des trusts et des cartels) ou des masses ouvrières (législation sociale).

Enfin, le trait le plus caractéristique de la situation actuelle, sans doute 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 petite 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; des accords entre groupes (groupe 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 coordonner et les subordonner à l'intérêt général.

Un tel régime n'est à strictement parler ni de l'individualisme, ni du collectivisme, ni du corporatisme; c'est une sorte de mélange empirique d'éléments empruntés à ces trois systèmes.

Source : BIU Cujas

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.

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 et la Champagne aux vins de crûs; les départements 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 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

Source : BIU Cujas

TSNP

Titre III

L' AGRICULTURE

Plan général

L'agriculture a été beaucoup moins pénétrée 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 dans l'agriculture les mêmes caractères que dans l'industrie. Tandis que, dans l'industrie, l'action collective à mesure qu'elle s'intensifie, dresse en face d'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 donner à la petite entreprise une vitalité nouvelle, en lui permettant d'utiliser les procédés avantageux de l'achat et de la vente massive organisés. L'action collective a donc un caractère conservateur plutôt qu'un caractère révolutionnaire.

Source : BIU Cujas

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 de dire qu'à l'heure actuelle, en agriculture la spécialisation régionale est assez développée. Toutefois, elle rencontre des limites qu'elle ne connait 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'agriculteur est dans 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 reconstituer. Tandis que si, tous les ans, on pratiquait la même culture, il faudrait reconstituer à la fin de chaque campagne agricole, les éléments absorbés au moyen d'engrais couteux.

Les dangers de la monoculture en cas de crise de production.

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 phylloxéra) Si toute la région est spécialisée dans cette culture, quand elle sera touchée par un de ces éléments microbiens ou naturels, elle risque d'être tout entière ruinée, De même, il se peut qu'un pays donné se dé-

Source : BIU Cujas

En cas de crise de consommation.

tache de la consommation de tel ou tel produit de la terre. Supposons que le mouvement en faveur du régime sec gagne la plupart des pays; la consommation du vin se restreint. Si une région s'est spécialisée uniquement dans la culture viticole, elle sera réduite à la misère.

Cela nous explique que les paysans résistent d'ordinaire à la monoculture et préfèrent conserver sur leur domaine la pratique de la polyculture.

§. 2 - La spécialisation professionnelle

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 la viticulture, l'oléiculture, la sériciculture.

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, il y a des faucheurs, des metteurs en gerbes, etc...

L'intermittence des occupations

L'agriculture offre donc de nombreuses applications à la spécialisation. Cependant, la spécialisati

Source : BIU Cujas

agricoles limite la spécialisation.

professionnelle est loin d'atteindre le même degré que dans l'industrie. La raison essentielle est, en agriculture, l'intermittence des occupations et des tâches. Un individu spécialisé dans une occupation particulière (la taille des arbres par exemple) ne travaillerait que quelques jours, ou quelques semaines, et le reste de l'année n'aurait rien à faire. De même un individu qui serait spécialisé dans les semailles. Le rythme des saisons commande l'activité des agriculteurs et fait obstacle à une spécialisation un peu poussée. Même dans une grande exploitation agricole suivant les saisons et la température, le personnel se livre à des opérations multiples. L'agriculteur est obligé d'être une sorte de Maitre 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 en agriculture. En France, dans le premier quart du XIXme 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 3 millions, dont un million de charrues polysocs. Aux charrues, qui constituaient tout l'outillage agricole, au début du XIXme siècle, s'ajoutent aujourd'hui quantité d'autres machines : faucheuses, faneuses, moissonneuses, machines à battre, etc... Les dernières en date sont les moissonneuses-batteuses, qui se sont répandues très largement depuis quelques années, aux Etats-Unis, au Canada, et en Russie soviétique.

Ses avantages

Les conséquences du développement de l'outillage mécanique en agriculture sont sensiblement les mêmes que dans l'industrie. Il a permis, d'abord d'accroitre la quantité et la rapidité des travaux agricoles;

Il accroit la quantité et la rapidité des travaux.

Remarquons que la rapidité des travaux offre en matière agricole une importance particulière parce que la production agricole est sous la dépendance des variations de la température; il peut être nécessaire de faire et de rentrer la moisson en quelques heures pour éviter un orage qui la compromettrait.

Avec le machinisme perfectionné, dont on dispose, de nos jours, c'est aussi la qualité du travail qui est accrue 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,

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

Il améliore la qualité du travail.

tandis que l'ancienne charrue ne le pénétrait que superficiellement.

Le machinisme offre donc en agriculture des 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.

Pourquoi le machinisme est cependant moins développé que dans l'industrie.

La raison essentielle, c'est qu'en agriculture, l'outillage mécanique ne peut accomplir l'oeuvre fondamentale, propre, spécifique du travail agricole. Si l'on reprend les diverses productions agricoles, en écartant ce qui constitue des industries complémentaires (par exemple, la transformation du lait en beurre) on apercevra qu'une machine ne peut s'en charger. La machine ne peut qu'aider la nature, faciliter, préparer sa tache, mais non l'accomplir. L'essentiel, même quand l'outillage agricole est développé, se fait en dehors du machinisme.

Rôle primordial de la nature dans l'agriculture.

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

dans des conditions diverses.

en une ligne ou en plusieurs lignes, plus ou moins espacées. On voit combien la technique du machinisme agricole diffère de la technique du machinisme industriel.

Source : BIU Cujas

Section III

Agriculture et concentration

§. I - Les faits

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 criterium un élément unique; la superficie. Par exemple, en France, les statistiques distinguent: la très petite entreprise agricole, inférieure à un hectare, la petite entreprise de 1 à 10 hectares, la moyenne entreprise, de 10 à 40 hectares, et la grande entreprise supérieure à 40 hectares.

Défaut de ce criterium

On aperçoit tout de suite que cet élément n'est pas à lui seul, une indication exacte de l'importance de l'entreprise correspondant à des superficies très diverses. Un pâturage de 100 hectares, dans une région montagneuse, est une exploitation de bien moindre importance qu'un vignoble de 5 à 6 hectares dans une région de grands crus.

L'enquête de 1908

En présence de cette imperfection des données statistiques basées sur le seul élément superficiel, on a parfois cherché un criterium plus perfectionné. Dans une enquête faite en 1908-1909 par le 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 criterium de la valeur vénale.

A la vérité, le criterium de classement le moins imparfait serait la valeur vénale. Mais il est assez difficile de connaitre la valeur vénale des entreprises agricoles. En fait, il n'y a pas de statistique établie sur cette base.

En nous servant des seules données que nous possédons, celles qui reposent sur le classement territorial, recherchons les enseignements qui se dégagent de l'étude des statistiques.

Source : BIU Cujas

Comparaison des chiffres de I882 et I892

Considérons d'abord la France, en raisonnant d'abord sur les deux dernières enquêtes décennales agricoles du XIXme siècle. La comparaison, quoique se rapportant à des dates déjà anciennes, reste intéressante, parce que les statistiques industrielles, à la même période permettaient déjà de noter un mouvement très net de concentration industrielle.

Augmentation de la très petite et de la 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 c'est faite aux dépens des catégories intermédiaires, c'est-à-dire des moyennes entreprises.

Nous pouvons également tirer des renseignements de la comparaison des recensements professionnels. Si nous comparons les chiffres de I896 et de I906 nous voyons que le nombre des patrons a diminué entre ces deux dates, il est descendu de I.500.000 en I896 à I.300.000 en I906. Cette diminution pourrait être un symptome de concentration. Mais le nombre des salariés a diminué plus encore. Si l'on divise le nombre des salariés par le nombre des entreprises on constate que le quotient représentant l'effectif ouvrier moyen par entreprise s'est abaissé entre les deux dates de 2,3 en I896 à 2 en I905. C'est là exactement l'inverse d'un mouvement de concentration. Par ailleurs, quand on entre dans la décomposition des chiffres, on voit que le personnel a augmenté dans les grandes et les petites entreprises, et a diminué dans les moyennes.

Au surplus, la différence d'allure du phénomène de la concentration, suivant qu'il s'agit de l'agriculture ou de l'industrie, ressort d'un dernier chiffre. En agriculture près de la moitié des exploitations (48 %) n'occupent aucun salarié étranger à la famille et sont donc organisées suivant le type du petit artisanat familial. Dans l'industrie IO % seulement des exploitations se rattachent à ce type.

Recherchons maintenant quels enseignements se dégagent des documents statistiques plus récents.

La grande enquête agricole de I929 nous fournit l'indication suivante; 62 % du nombre total des exploitations ont moins de IO hectares. Celles qui ont une étendue de IO à 50 hectares représentent 34 % les exploitations dépassant 50 hectares ne forment que 4 % du total. L'enquête de I929 confirme donc l'impression

Source : BIU Cujas

déjà donnée par les enquêtes décennales du XIXme siècle.

Si, d'autre part, on se reporte aux derniers recensements démographiques et si l'on procède à une comparaison entre les années 1906 et 1931 on peut mesurer le changement intervenu au cours d'une période de 25 années, qui a été marquée par de grands bouleversements dans l'ordre monétaire et international.

Entre 1906 et 1931:

1 - Les entreprises agricoles qui n'emploient aucun salarié (et qui par conséquent sont de très petite dimension) ont augmenté.

2 - Les grandes entreprises (en entendant par là celles qui emploient plus de 20 salariés) ont sensiblement augmenté dans la région parisienne (où elles sont passées de 711 à 980) et dans la région viticole du Midi méditerranéen (où elles sont passées de 286 à 531)

3°.- Les moyennes entreprises (1 à 20 salariés) ont nettement diminué.

Enfin, il résulte de l'étude comparée des recensements de 1906 et 1931 que les entreprises qui occupent moins de 5 salariés représentent aux deux dates un pourcentage à peu près immuable de 84 % de l'ensemble du personnel salarié agricole.

Il apparait donc, en dernière analyse, que la petite et la très petite entreprise conservent une grande vitalité, qu'elles ne sont nullement en recul, que, par conséquent, la situation est, de ce point de vue, agriculture, différente de ce qu'elle est en industrie. Il convient toutefois de ne pas oublier que la très grande entreprise est, elle aussi, en progrès et il faudra que nous en indiquions la raison.

Statistiques allemandes et anglaises

Nous ne nous appesantirons pas sur les statistiques allemandes et anglaises car elles conduisent à des constatations analogues.

Statistiques des Etats Unis

Il est au contraire, intéressant d'examiner de près les Etats-Unis, parce que la situation y est plus complexe et semble, à première vue, comporter des conclusions différentes. Des statistiques agricoles comparées de 1880, 1920, 1900 se dégagent deux constatations qui paraissent impliquer un mouvement de 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 19. 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?

Source : BIU Cujas

Ces constatations semblent établir qu'il y a un mouvement de concentration

Pourtant, il ne faut pas s'arrêter à cette impression, car il convient de 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.

Mais il n'en est rien.

accroissement du nombre des exploitations plus rapide que celui de la population.

Comment, alors, expliquer les symptômes apparents de concentration que tout à l'heure nous relevions. Un économiste français, Maurice Bourguin, après avoir examiné dans le détail les statistiques américaines, a montré que cette augmentation du nombre des grandes exploitations et des dimensions moyennes des entreprises agricoles tire son origine de l'extension de la culture dans les régions de l'ouest des Etats-Unis. Si l'on coupe le territoire américain par une ligne tracée du Nord au sud, et séparant les régions de l'Est et celle 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 et non cultivés qui peu à peu ont été gagnés par la culture. C'est là que l'entreprise agricole a pris des dimensions territoriales considérables qui influent sur la moyenne des statistiques américaines. Quand ce mouvement sera terminé il est vraisemblable que l'évolution agricole des Etats-Unis, se rapprochera de celle des pays d'Europe et que toute apparence de concentration disparaitra.

Distinction de l'Est et de l'Ouest.

L'apparente concentration s'explique par la mise en culture des terrains de l'Ouest.

Conclusion

Conclusion: dans aucun pays de l'Europe occidentale moderne, et pas davantage aux Etats-Unis on ne constate un mouvement véritable de concentration en agriculture. Dès lors, l'antithèse est très nette entre l'agriculture et l'industrie. Dans l'industrie la grande entreprise triomphe, la petite entreprise est reléguée à l'arrière plan. En agriculture, la moyenne, la petite et surtout la très petite entreprise résistent victorieusement devant la grande entreprise et conservent une vitalité remarquable.

Source : BIU Cujas

§. 2 - Les causes

Avantages de la grande entreprise agricole.

L'absence de concentration vient-elle de ce que la grande entreprise agricole ne présente aucun avantage par rapport à la petite exploitation? On ne peut affirmer qu'il en soit ainsi. Nous avons analysé les raisons multiples de supériorité de la grande entreprise industrielle. Or, un certain nombre de ces considérations valent 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 batiments, 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 années sur la grande entreprise, qui peut utiliser les progrès techniques et est portée à le faire par la psychologie de son chef. Puisque la grande entreprise agricole présente sur la petite exploitation une série d'avantages comment se fait-il qu'on ne constate pas en agriculture un mouvement général de concentration. Cette apparente contradiction s'explique par le fait que des éléments spécieux à l'agricul-

Source : BIU Cujas

ture neutralisent au moins en partie, les avantages de la grande production et même donnent parfois à la petite entreprise une supériorité réelle.

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 l'outillage mécanique ne peuvent pas jouer en agriculture, le même rôle que dans l'industrie. Il s'ensuit que les avantages réalisés par la grande exploitation du fait qu'elle peut pousser plus loin la division du travail et le machinisme sont ici moins décisifs.

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'entreprise.

Les avantages de la grande exploitation s'ils existent dans l'agriculture, y sont donc infiniment moindres que dans l'industrie

Supériorité du rendement du travail du petit agriculteur autonome sur celui des salariés.

Enfin et surtout, les avantages de la grande exploitation sont contrebalancés en agriculture par un élément de supériorité de la petite entreprise; notamment de celle où travaillent seuls les membres de la famille. Toutes les enquêtes s'accordent pour constater que les membres de la famille fournissent un labeur acharné, qui permet à la petite entreprise de contrebalancer les avantages de la division du travail systématique et de l'outillage mécanique plus perfectionné.

Cet élément du problème est d'autant plus décisif qu'à mesure que l'évolution économique se déroule, elle ne se traduit certainement pas par une ardeur croissante des salariés au travail. Et dès lors, si l'on compare la petite entreprise agricole exploitée avec les membres de la famille et l'exploitation plus importante, qui occupe des salariés, on voit que cette dernière est grevée de charges de main d'oeuvre qui vont en croissant, parce que les salaires agricoles s'élèvent et que le rendement ne croit pas dans la même mesure.

Source : BIU Cujas

Diminution de la main d'oeuvre salariée rurale.

Ce déséquilibre s'est encore accentué depuis 1914 Une des conséquences de la guerre, au point de vue démographique, a été la diminution de la main d'oeuvre salariée rurale. Les grandes propriétés rurales éprouvent de croissantes difficultés à trouver de la main d'oeuvre à un prix acceptable. Plus ces difficultés augmentent, et plus l'avantage s'accentue pour la petite exploitation, qui n'a besoin qu'exceptionnellement de la main d'oeuvre étrangère à la famille. Et il arrive 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 et 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 critère du classement des entreprises, l'élément superficie, comme nous l'avons fait jusqu'à présent. Or, on pourrait donner une autre signification au terme de "grande exploitation" et entendre par là: celle qui met en oeuvre un capital important. Si nous passons du premier sens 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 de petite exploitation et parler de culture intensive et de culture extensive. C'est un dernier aspect du problème de la concentration en agriculture.

Distinction de l'agriculture intensive et de l'agriculture extensive.

Qu'appelle-t-on culture extensive et culture intensive ? Dans le conflit de ces deux modes, peut-on dégager de l'évolution une tendance nette ?

Définition et caractère de la culture intensive.

La culture extensive s'attache à obtenir un produit agricole, en mettant à profit simplement la fertilité naturelle du sol. Le rôle des agents mécaniques et humains y est réduit au minimum. L'élément prédominant, ce sont les ressources spontanées.

De cette notion générale, nous pouvons dégager les différents caractères de la culture extensive.

1°- Elle occupe une large superficie, car on ne pourra obtenir des produits suffisants que sur une vaste étendue.

2°- Les dépenses sont peu considérables, rela-

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" 3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

tivement à la superficie, puisque l'élément essentiel est la fertilité du sol.

3°- Le rendement à l'hectare est relativement faible.

4°- On laisse reposer périodiquement la terre pour reconstituer ses principes fertilisants et permettre aux ressources naturelles de se refaire spontanément.

Les applications.

Ce système s'impose aux époques et dans les pays où la terre est à discrétion et à vil prix, et lorsque la technique agricole demeure rudimentaire. Il a été à peu près seul pratiqué en Europe jusqu'à la fin du XVIIIème, et l'est encore sur un quart du sol français cultivable, ainsi que sur les grands domaines de l'Ouest américain.

Définition et caractère de la culture intensive.

La culture intensive accroît 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 fournis par des engrais chimiques (I).

3°- La dépense par unité de culture est beaucoup plus forte. (Main d'oeuvre, machines agricoles, engrais

4°- Le rendement à l'hectare est très élevé, grâce à l'action de ces éléments artificiels.

Ce système s'impose dans les pays où la terre est entièrement appropriée et coûte cher, en raison de la densité démographique. On ne peut pas étendre les exploitations en surface, puisque la terre est limitée, et d'un prix élevé. On porte alors au maximum les éléments artificiels de la production.

La culture maraîchère.

L'exemple le plus net de la culture intensive est la culture maraîchère dans les environs des grandes villes et en particulier dans la région parisienne. Les exploitations de la banlieue de Paris en sont l'ex-

(1)

Dans la seule région du Nord, en 1928-29, il a été utilisé des quantités variant entre 75.000 et 100.000 tonnes pour chacune des trois grandes catégories d'engrais chimiques : azote, phosphate, potasse.

Source : BIU Cujas

pression 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, 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 (règlementation 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, 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

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,

Source : BIU Cujas

toujours.

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 de ces propriétés voisines. Bien que juridiquement distinctes, elles sont par lui réunies en une exploitation technique unique. Ici coexiste 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.

§. 1 - Pays de grande propriété et pays de petite propriété.

Prédominance de la grande propriété en Grande Bretagne.

Bornons-nous à deux exemples typiques, la Grande Bretagne et la France.

a.- La Grande Bretagne est un pays de grande propriété. Presque tout le territoire des Iles Britanniques appartient à 4 ou 5.000 propriétaires fonciers. La moitié de l'Irlande est possédée par 750 personnes environ; la moitié de l'Ecosse par moins de 100 personnes.

Quelles sont les causes de cette prédominance de la très grande entreprise ?

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 mécanisme 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

Source : BIU Cujas

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 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.

Absentéisme des propriétaires fonciers.

Par ailleurs, ces grands propriétaires fonciers ne résident pas sur leurs terres. Ils n'y viennent que quelques semaines chaque année, à l'époque de la chasse. Ils ne peuvent pas en surveiller l'exploitation. Pratiquement, ces grands propriétaires "absentéistes" abandonnent la gestion de leurs domaines à des intermédiaires qui vivent aux dépens des fermiers et les pressurent de toutes manières.

La grande propriété en Andalousie.

Ce qui donne à penser que ce sont là des conséquences presque inévitables du régime de la grande propriété foncière, c'est que des études récentes sur l'Andalousie, où existe aussi ce régime, ont permis des constatations parallèles, conversion des terres cultivées en pâturages et terrains de chasse, absentéisme des propriétaires fonciers.

La prédominance de la petite propriété en France.

B.- En face du type britannique se place le type français de 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

Source : BIU Cujas

la plupart des départements, ne manifeste aucune tendance à décroître.

Ses origines historiques.

Les causes qui expliquent la prééminence de la petite propriété chez nous sont tout à fait parallèles à celles qui expliquent en Angleterre la prééminence de la grande propriété: à l'origine, une cause historique, puis, venant la consolider, et la renforcer, une cause juridique.

Le régime de la petite propriété foncière a, en France, des origines très anciennes. Il ne faut pas croire qu'il est un produit de la Révolution. L'Ancien régime connaissait déjà la petite propriété, du moins si l'on considère comme propriétaires les paysans censitaires de l'époque féodale.

Mais si elle n'a pas créé la petite propriété, la Révolution l'a étendue, en ce sens qu'un de ses actes les plus importants, au point de vue économique a été la Vente des biens du Clergé et de la Noblesse. Sans doute, pour une part (comme l'ont montré de récentes recherches d'archives) les biens nationaux ont été achetés par des individus qui étaient déjà propriétaires mais du moins la moyenne propriété s'est substituée à la grande.

Le régime successoral français comme cause d'émiettement de la propriété.

Il faut ajouter comme un facteur puissant de réduction de l'unité juridique agricole, notre régime successoral, antithèse du régime successoral britannique. L'article 826 du code civil pose la règle du partage égal entre tous les enfants; il confère à chacun d'eux le droit de réclamer sa part en nature. En outre, la législation française admet très largement le principe de la réserve, c'est-à-dire que le père ne peut disposer au profit de l'aîné, que d'une part minime (qui ne dépasse pas 1/4, dès qu'il y a plus de deux enfants).

Le résultat de ce régime successoral est un émiettement, une division obligatoire du domaine du père à chaque génération.

§. 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

Source : BIU Cujas

Pourquoi elle est peu développée

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 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 huit 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 grands propriétaires absentéistes possédaient plus de 4 millions d'hectares. En face de cette grande propriété, plus d'un million de paysans possédaient moins de 3 millions d'hectares. Il n'y avait pas de moyenne propriété.

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

Source : BIU Cujas

tenanciers qu'ils exploitaient très durement. Déjà en 1907 avait éclaté une révolte contre ce régime agraire défectueux, et il fallut la réprimer par les armes.

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. L'expropriation est prononcée moyennant indemnité. Mais cette indemnité n'est que partielle, car on attribue aux

Expropriation des grands domaines.

Indemnisation partielle.

expropriés des titres sur l'Etat, comptés pour leur valeur nominale, alors que leur cours en bourse est très inférieur.

En Pologne.

Quelques années plus tard, des lois analogues ont été adoptées en Tchécoslovaquie, en Yougoslavie, et en Pologne. Ces diverses législations 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

En Yougoslavie.

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 guer

En Tchécoslovaquie.

re. En Tchécoslovaquie, on a exproprié sans indemnité les biens appartenant à des citoyens de nationalité ex-ennemie. Or la moitié du sol était entre les mains de grands propriétaires magyars.

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 individ

Nombre considérable de bénéficiaires de ces réformes.

qui ont pu devenir petits propriétaires est considérable. Dès la fin de 1923, en Yougoslavie, plus de 200.0 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 terr cultivables, elles n'en occupent plus aujourd'hui qu'e viron 10 %.

Source : BIU Cujas

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.

La loi agraire espagnole votée en Septembre I932 et entrée en application en I933 s'inspire d'idées analogues avec un caractère plus révolutionnaire. Sont expropriés sans indemnité les monarchistes impliqués dans le dernier complot et les Grands d'Espagne (parmi lesquels le duc de Medina Coeli possédantà lui seul 95.000 hectares). Les autres reçoivent une indemnité mais son montant est fixé forfaitairement à 20 fois le revenu pour la moyenne propriété et décroit progressivement à mesure que l'importance du domaine s'élève, pour n'être plus que de cinq fois le revenu pour les très grandes propriétés. En outre, cette indemnité sera payée pour partie seulement en espèces et pour le surplus en rentes amortissables suivant une proportion variable et qui est de I % 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'exploitation 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,

Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

Le faire-valoir

Dans le faire-valoir, c'est donc le propriétaire qui exploite. Tantôt, il fournit lui-même, avec sa famille, tout le travail, tantôt (dans la grande exploitation) il s'adjoint une main d'oeuvre salariés. Dans cette seconde hypothèse, il faut faire une sous-distinction. Si le propriétaire dirige personnellement les opérations de la production, il y a faire-valoir direct. S'il se décharge de la gestion sur un régisseur ou un chef d'exploitation, tout en conservant pour lui-même les risques, il y a faire-valoir indirect.

Direct

u indirect

Le faire-valoir est prédominant en France. D'après la dernière enquête agricole décennale de 1892, il occupe un peu plus de 50 % des superficies exploitées. En d'autres pays, sa prédominance est encore plus nette; en Allemagne, avant la guerre, 86 % de la superficie totale, au Danemark, 93 %.

2°.- Céder le droit de cultiver à un individu qui lui donnera une quote-part de la récolte, généralement la moitié, c'est le métayage.

Le fermage

3°.- 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.

e métayage

Le métayage diffère du fermage, non seulement en ce que le propriétaire qui concède sa terre à un exploitant, au lieu de recevoir une somme fixe, reçoit une quote-part de la récolte (en principe la moitié) mais aussi en ce que le métayer est un simple travailleur qui n'apporte que ses bras, tandis que le fermier apporte généralement, le capital d'exploitation. Le métayage existe surtout dans les départements du Midi et certains départements du Centre. Au total, il représente 10 % de la surface cultivée. En Italie, il est beaucoup plus développé, et couvre 50 % de la surface cultivée.

Ces indications suffisent à établir que suivant les pays, c'est tantôt une modalité, tantôt une autre, qui prédomine. Il n'y a rien là de surprenant. Chacune de ces modalités a ses avantages et ses inconvénients que nous allons rapidement exposer.

§. I - Le métayage

Avantages du métayage

L'avantage du métayage, pour le propriétaire est de l'associer aux résultats de l'entreprise, et de

Source : BIU Cujas

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 une terre reste parfois dans la même famille d'exploitants pendant plusieurs générations. On cite, en Limousin, des terres qui, depuis trois siècles, sont exploitées par les mêmes familles.

accession des ouvriers agricole au métaya-

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 indirectement et pour moitié le bénéficiaire des résultats de l'entreprise.

Inconvénients du métayage

Mais le métayage comporte aussi des inconvénients.

D'abord, le propriétaire est peu tenté de faire des avances à la terre, d'améliorer la culture parce qu'il supporte la totalité de la dépense, et qu'il ne bénéficie que 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 ce caractère de lien personnel disparait, 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 progressi-

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'adopter 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 XVIIIèmesiècle, un voyageur anglais, bon observateur, Arthur Young évaluait à 7/IO la proportion des terres

Source : BIU Cujas

exploitées chez nous en métayage. En rapprochant ce chiffre de celui donné plus haut pour l'époque moderne on mesurera le recul du métayage.

Son maintien dans les pays à culture peu avancée

Au contraire, ce mode d'exploitation convient aux pays où la classe rurale, insuffisamment pourvue de capitaux, ne peut pas accéder au fermage ou au faire-valoir, et où la technique agricole est peu avancée. Ce qui explique sa vitalité en Italie, au Portugal et en Russie avant la guerre.

En France, le métayage conserve quelque importance dans les régions où la culture est très aléatoire et où suivant les années, le rendement en quantité et en valeur peut être très variable. C'est le cas notamment pour la viticulture. Le métayage a l'avantage d'associer les deux parties aux aléas de la culture, de diffuser les risques sur deux têtes, tandis que dans le fermage, les risques sont supportés uniquement par le fermier puisque, en cas de mauvaise année, ou de crise, de mévente, il est obligé de verser quand même au propriétaire la somme d'argent qu'il lui doit.

§. 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; d'abord, 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 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.

Source : BIU Cujas

Quant au propriétaire, il n'est pas intéressé non plus à améliorer sa terre à longue échéance, puisqu'il n'en bénéficie pas dans les années suivantes et qu'il n'est pas certain, dans les années ultérieures, de trouver un fermier qui accepte des conditions plus lourdes.

Il y a donc, ici encore, une balance d'avantages et d'inconvénients. Dans les pays et les régions où existe une classe de fermiers instruits, possédant des capitaux, obtenant des baux à long terme, il pourra arriver que le fermage donne de bons résultats. Il en est ainsi dans certaines grandes fermes du Nord et de la Beauce.

L'indemnité de plus-value au fermier sortant en Angleterre

Les résultats 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

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 crée 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 routi-

Mais le faire-valoir n'est pas non plus sans défauts, Avec la prédominance de la classe des petits exploitants, la culture technique et scientifique n'est pas favorisée, il sont routiniers. D'ailleurs, leurs

Source : BIU Cujas

nier de l'exploitation.

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 comme généralement à l'étranger, il y a un recul du fermage et du métayage au profit du faire-valoir direct. L'ensemble des raisons qui expliquent ces transformations, peut se décrire aisément.

La guerre et le bouleversement des prix ont entraîné l'enrichissement des fermiers et l'appauvrissement des propriétaires.

Les fermiers pendant toute la durée du bail, continuaient à verser au propriétaire la même somme en argent. A mesure que le prix de toutes choses s'élevait, cette charge forfaitaire est devenue de moins en moins lourde. Les fermiers ont pu ainsi mettre de côté des économies très importantes.

Appauvrissement des propriétaires.

Inversement, les propriétaires ont subi un appauvrissement. Ils recevaient toujours de leurs fermiers la même somme en argent, alors que leurs dépenses allaient croissant. Puis, beaucoup de propriétaires de petits domaines étaient en même temps propriétaires de fonds d'Etat français ou étranger, 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 puisque avant la guerre, le faire-valoir prédominait déjà chez nous. La guerre a simplement accéléré une évolution déjà en cours, et accentué encore la prédominance de l'exploitation directe.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

L'ACTION COLLECTIVE EN AGRICULTURE

Le mouvement d'action collective en agriculture

Les deux chapitres précédents nous ont montré qu'il n'existait 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 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 la culture en commun se heurte à ce tempérament individualiste et particula-

Source : BIU Cujas

riste, qui nous a semblé la marque de la psychologie paysanne.

C'est pour cela que les exemples de culture collective demeurent très rares.

L'expérience de Bugeaud en Algérie

On peut citer, à cet égard, une expérience significative; en Algérie, en 1842, le maréchal Bugeaud avait fondé deux villages autour desquels devait s'organiser la culture en commun . Il installa d'anciens soldats sur les terres situées autour de ces deux agglomérations; il leur donna des vignes, du bétail; il leur maintint leur solde militaire, mais il les obligea à cultiver en commun. Il se disait que, ayant l'habitude de la discipline et de l'action concertée, ces militaires seraient plus capables que d'autres, de se plier à la culture collective. Au bout d'un an, Bugeaud revint visiter ses villages, A l'unanimité leur 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 de 1914-1918, on peut citer quelques cas de culture en commun. Certaines régions du Sud-Ouest, qui déjà souffraient en temps de paix d'une pénurie de main d'oeuvre (les départements de la Haute-Garonne et du Gers) connurent pendant la guerre, par suite de la mobilisation, une crise qui eut pour conséquence, l'abandon de la culture d'un grand nombre de terres. Pour essayer d'y pallier, une loi de 1917 organisa un système de subventions aux coopératives de culture des terres en commun. Quelques résultats furent effectivement obtenus pendant les années de guerre, mais ils n'ont pas survécu aux hostilités.

Les fermages 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 attribution d'un lot à tel ou tel. Tous travaillent sous les ordres d'un directeur technique, pris parfois hors du groupe. Ce procédé est généralement adopté par les groupements à tendance socialiste.

L'exploitation divisée

Tantôt le fermage collectif s'accompagne d'une exploitation divisée. C'est le cas le plus fréquent

Source : BIU Cujas

dans les groupes d'inspiration catholique. On morcelle le domaine en une série de lots. Chacun des associés en reçoit un dont il a la charge exclusive. Ce n'est donc pas de la culture collective. Le groupe ne se présente comme une unité que pour la conclusion du bail avec le propriétaire; il se dissocie ensuite pour l'exploitation. Or, comme ce sont généralement les groupes de ce second type qui ont le mieux réussi, on peut dire que l'expérience italienne elle-même est plutôt défavorable à la culture en commun.

§. 2 - Les opérations antérieures à la culture

Ici les expériences sont plus nombreuses, et leur succès est plus marqué. Elles sont relatives aux opérations préalables à l'oeuvre agricole stricto sensu achat 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'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 labcratoires et des expériences pratiques. Elles s'entourèrent de conseils d'agronomes, ce que ne pouvaient faire des agriculteurs isolés, elles ont réussi à abaisser de 30 ou 40 % le prix des engrais en France. Par une nouvelle extension, elles résolurent ensuite d'offrir à leurs adhérents des aliments pour le bétail, des instruments de culture ou de récolte.

L'achat en commun des engrais.

des aliments pour le bétail

des instruments de culture

Pour les machines agricoles, il y eut quelques difficultés. Dans une localité ou une région donnée tous les agriculteurs ont besoin au même moment des faucheuses, des moissonneuses, des pressoirs, etc.... Et il était en conséquence assez peu aisé de les acheter à plusieurs. Toutefois, cet inconvénient n'existe pas toujours. Par exemple, pour les batteuses, la pratique s'est répandue de l'achat par un groupe qui les fait passer successivement dans toutes les exploitations.

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

§. 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 désirent garder pour eux le bénéfice de cette transformation industrielle, l'entreprendre eux-mêmes. Ils y seront amenés surtout s'ils ont le sentiment que les industriels transformateurs, servis par une entente avouée ou occulte, abusent de leur puissance, et leur achètent les produits agricoles, matières premières de leurs industries à des prix insuffisants.

Seulement, l'agriculteur ne tarde pas à s'apercevoir que s'il reste isolé, il est très mal placé pour effectuer la transformation industrielle, même de technique très simple des produits de son exploitation, parce qu'il n'a ni le temps ni la compétence nécessaires, 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.

I°.- 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

Source : BIU Cujas

Economie de matières premières.

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 travail.

2°.- Economie de temps. Certaines beurreries coopératives font en 23 heures ce qui demanderait près de 150 heures à une série de producteurs isolés.

Supériorité de qualité.

3°.- Supériorité de qualité, parce que, dans la beurrerie coopérative, la fabrication du beurre se fait quotidiennement avec le lait et la crème du jour, tandis que l'agriculteur isolé ne fait du beurre que deux fois par semaine, avec des matières premières qui ne sont plus de première fraicheur (1).

Utilisation des sous-produits.

4°.- Utilisation des sous-produits - Le lait écrémé, souvent inutilisable dans l'entreprise individuelle, peut être employé dans la coopérative à engraisser des veaux ou des porcs vendus très cher sur le marché.

Essor des laiteries coopératives.

Il n'est pas étonnant, dès lors, que l'institution des "laiteries coopératives" ait pris un essor considérable. Cet organisme fonctionne de la manière suivante; les agriculteurs d'une localité ou d'une région s'entendent pour fournir les capitaux nécessaires à l'installation de la laiterie. Ils s'engagent à lui donner leur production quotidienne, ou une quote-part de cette production. La laiterie est montée avec tous les perfectionnements modernes; barattage mécanique, écrémeuses à vapeur, etc... Le beurre fabriqué par la laiterie est vendu au public ou à des magasins de vente. Les bénéfices sont distribués entre les participants au prorata de l'apport en lait de chacun d'eux.

Leur fonctionnement.

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 du phylloxera avait ravagé les vignobles des Charentes et du Poitou. Les agriculteurs obligés de se tourner vers une autre production créèrent des prairies artificielles. Mais comme la région

---

(1) Il faut cependant faire une réserve pour les beurres de toute première qualité, qu'on a comparés aux vins de grands crus. L'écrémage centrifuge couramment pratiqué dans les laiteries coopératives, fait disparaitre le goût particulier tenant à la qualité exceptionnelle du lait. Il y a intérêt en ce cas à conserver l'exploitation individuelle.

Source : BIU Cujas

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 I200 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.

(2)

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 I700 à I800 fruitières dans ces deux régions.

(3)

Les coopératives de vinification

Pour la transfirmation du raisin en vin, on rencontre un assez grand nombre de coopératives de vinification dans le Midi de la France. Leurs produits sont généralement recherchés par les consommateurs qui à tort ou à raison, croient que les fraudes y sont moindres que dans la vinification industrielle. Mais en raison de difficultés spéciales, cette institution s'est beaucoup moins généralisée que les organismes de transformation en commun du lait. Quand il s'agit, le vin une fois vendu, de répartir la valeur entre les adhérents, quelle base de répartition choisir? Les raisins apportés n'étaient pas tous de la même qualité Dans les coopératives de transformation du lait, il existe des instruments qui permettent de mesurer objectivement sans contestation possible la teneur des différents laits en crème. Il n'en est pas de même en matière vinicole. D'où de fréquentes discussions, chacun craignant d'être lésé.

Difficulté d'évaluation des apports en raisin.

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

Source : BIU Cujas

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 couteuses 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 en Provence, des pommes de terre en fécule dans le Nord, etc....

2°.- Vente des produits agricoles

Avantages de la vente collective

En cette matière encore, des raisons spéciales devaient pousser au groupement des agriculteurs, isolé l'agriculteur connait des difficultés particulières pour écouler sa récolte.

1°.- Il est obligé de la vendre très vite, parce que les denrées agricoles sont souvent périssables. En outre, généralement, dans l'établissement de sa comptabilité, il a placé ses échéances au moment de la récolte. Il lui faut donc la vendre très peu de temps après l'avoir engrangée. Quand il a en face de lui de puissants marchands, ceux-ci essaient souvent de profiter des circonstances pour lui imposer des conditions léonines. Ils font baisser les cours, sauf à les laisser remonter une fois leurs achats terminés.

Front unique contre les marchands

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, connaitre télégraphiquement les cours des denrées agricoles sur les divers marchés du monde.

Economie de frais de transport.

Obstacles à la vente en commun.

3°.- L'association permet aussi des économies sur les frais de transport, comme nous l'avons déjà vu avec les cartels et les trusts.

Tels sont les avantages nullement négligeables de la vente en commun. Pour embrasser dans leur ensemble

Source : BIU Cujas

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

I°.- D'abord le particularisme des agriculteurs, l'opinion qu'ils ont souvent que leurs produits valent mieux que ceux du voisin, les pousse à préférer conserver l'individualité de leur récolte plutôt que de la fondre dans la masse.

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 chaine 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.

C

Les plus intéressantes parmi les associations de vente concernent les fruits et le blé.

La vente en commun des fruits en Californie

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.

En France, au lendemain de la guerre de 1914 se sont constituées une dizaine de coopératives pour la vente du blé, et au-dessus d'elles, un groupement central, l'Office de vente des céréales Les coopératives pour la vente du blé se sont multipliées en ces

Source : BIU Cujas

dernières années l'Etat leur ayant donné un quasi-monopole pour la distribution. Mais elles ont pris un caractère obligatoire et étatiste qui les a transformées en une sorte de service public et les adeptes de la coopération libre et volontaire ont généralement déploré cette transformation.

Section II

Les formes juridiques de l'action collective en agriculture

Double forme de l'action collective agricole.

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 commerce) ont des ambitions de transformation sociale. Ces deux catégories de coopératives sont donc essen-

Les coopératives agricoles sont conservatrices.

Source : BIU Cujas

tiellement de nature anticapitaliste.

a/ On ne trouve pas ce caractère dans la coopérative agricole. L'objectif qu'elle poursuit est de permettre aux petits et moyens agriculteurs d'organiser en grand les opérations de transformation et de vente des produits, d'associer les avantages de la petite culture et ceux du large trafic. A l'opposé des coopératives d'industrie et de commerce, elle est essentiellement conservatrice de l'ordre de choses existant. Elle n'a pas de visées révolutionnaires puisqu'elle tend à consolider la situation des petits et moyens agriculteurs.

La répartition ne s'y fait pas au prorata du travail, mais des apports en nature.

b/ 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 de 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 Laribé: "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 syndicalle. On se place alors sous le statut de la loi de I884 sur les syndicats professionnels. Les promoteurs de cette loi n'avaient aucunement en vue les groupements des agriculteurs; ils songeaient uniquement aux patrons et aux ouvriers de l'industrie. Ce n'est que d'une manière accidentelle, cours de la discussion devant les Chambres, que furent introduits par voie d'amendement, dans l'énumération

Source : BIU Cujas

des intérêts qui pourraient être défedus 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 d'ouvriers agricoles du Bourbonnais

Sans doute, il s'est bien constitué aussi en agriculture un petit nombre de syndicats d'ouvriers agricoles qui sont le pendant des syndicats ouvriers de l'industrie. En particulier, on en trouve quelques-uns dans la région du Bourbonnais, où existe un régime particulier d'exploitation. Le sol y est réparti en grands domaines fonciers; au-dessous des propriétaires, des fermiers généraux imposaient au personnel agricole des conditions très dures. Pour protester contre cette exploitation, un certain nombre d'ouvriers agricoles s'organisèrent en syndicats.

Mais quand on parle des syndicats agricoles, il ne s'agit pas d'ordinaire de ces syndicats du Bourbonnais, il s'agit de groupements comprenant des propriétaires, des fermiers, des métayers, donc des exploitants qui, au point de vue juridique et social, appartiennent à des classes différentes. Ils se groupent ainsi non pas pour régler le statut du travail, comme les syndicats patronaux et ouvriers de l'industrie, mais pour effectuer des opérations de caractère commercial et surtout des achats en commun. C'est notamment la forme adoptée par les agriculteurs pour acheter leurs engrais directement aux fabricants.

La loi de I884 ne permettait pas aux syndicats de faire des actes de commerce.

La loi de I884 avait si peu 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 I884 conduisait à proclamer cette illégalité, mais les tribunaux hésitaient à frapper de mort le syndicat agricole. Pendant un certain temps, on ferma les yeux. Quand la cour de cassation fut saisie du problème, elle fut obligée, par respect des dispositions de la loi de I884, de prononcer

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

l'illégalité de toutes les opérations commerciales effectuées par les syndicats agricoles.

La loi du I2 Mars I920 autorise les syndicats à 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.

§. 3 - Du syndicat à la corporation (Loi du 2 Décembre I940).

La loi du 2 Décembre I940

La loi du 2 Décembre I940 a entendu donner à l'agriculture française un statut nettement corporatif. Elle ne supprime pas les formes antérieurement existantes de l'action collective agricole. Elle en choisit une : le syndicat, dont elle modifie radicalement le caractère en en faisant un groupement unique et doté d'attributions réglementaires. Et à ce syndicat devenu corporatif, elle agrège ou rattache les autres institutions agricoles collectives, telles que les coopératives ou les associations spécialisées.

A - L'organisation syndicale corporative

L'organisation syndicale corporative

Elle affecte l'allure d'une construction à trois étages superposés. A la base, le syndicat local (qui peut avoir comme cadre soit une commune, soit un ensemble de communes). Il ne peut exister qu'un seul syndicat pour une même circonscription locale. Au second étage, l'union corporative régionale (qui peut avoir pour cadre un département ou un ensemble de départements) Au sommet l'organisation nationale corporative.

Propriétaires, fermiers, salariés, sont tous conviés à adhérer au syndicat corporatif de leur localité. Ils ne sont cependant pas tenus de le faire. Mais les règlements édictés par le syndicat leur seront applicables qu'ils en fassent ou non partie. Le syndicat local

Source : BIU Cujas

est présidé par un syndic, nommé par l'Union Régionale . L'Union Régionale est présidée par un "délégué assisté d'un conseil de I2 membres au plus. Le délégué et les I2 membres du conseil sont nommés par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture sur proposition de l'Assemblée générale de l'Union, laquelle est formée par la réunion des syndicats locaux de la région. Le Conseil National est formé par la réunion des délégués des Unions Régionales. Il est représenté auprès du Ministre par un comité permanent de IO membres.

Nous achèverons de marquer la différence d'esprit entre ce régime corporatif et l'ancienne organisation syndicale quand nous aurons signalé, I/ que toute grève et tout lock-out sont interdits, les questions concernant le statut du travail et les régimes juridiques d'exploitation du sol devant être résolues par des commissions paritaires constituées au sein du syndicat local et dont les règlements seront ratifiés (et éventuellement unifiés) par l'Union Régionale; 2/ qu'un commissaire du Gouvernement assistera aux réunions du Conseil de l'Union Régionale et à celle du Conseil National et de son comité permanent, dont les décisions pourront être par lui déférées au Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture.

B - Le rattachement des coopératives à l'organisation syndicale corporative.

A l'organisation syndicale corporative sont rattachées les coopératives.

Les sociétés coopératives agricoles (et aussi les caisses de créditagricole dont nous parlerons dans un titre ultérieur consacré au crédit) sont obligatoirement rattachées à l'organisation syndicale agricole. C'est l'application de cette idée que le syndicat est la cellule centrale de toute l'action collective agricole.

Voici de quelle manière le rattachement est organisé. On ne peut adhérer à une coopérative agricole que si l'on est affilié à un Syndicat corporatif agricole. Toutes les coopératives devront constituer une organisation professionnelle unique, dont le conseil d'administration sera composé pour les 3/5 de membres élus par les sociétaires des coopératives et pour 2/5 de sociétaires désignés par les syndicats corporatifs. Les coopératives agricoles devront verser une contribution annuelle aux unions régionales corporatives.

Source : BIU Cujas

C - Le rattachement des associations spécialisées à l'organisation syndicale corporative.

Ainsi que les associations spécialisées

Les mêmes principes entrainent l'agrégation au syndicat corporatif des associations spécialisées par produits ou catégories de produits (blé, lait, betteraves etc...) qui avaient pris, depuis le début du XXme siècle, un remarquable essor. Ces groupements spécialisés subsistent à l'échelon national - avec éventuellement des sections à l'échelon régional et local - Ils sont formés de délégués désignés par l'organisation syndicale corporative et investis par elle des pouvoirs nécessaires. Ils ont compétence pour l'organisation et la défense économique de la production agricole à laquelle ils se rapportent. Ils participent à l'établissement des règlements interprofessionnels destinés à assurer l'équilibre des marchés et des prix, ainsi qu'à régler les rapports entre la production et la consommation. Leurs décisions à cet égard sont soumises à l'homologation des ministres responsables et du Ministres des Finances. Les ressources de ces groupements spécialisés seront assurés par une contribution sur les produits agricoles dont ils s' occupent.

D - La transformation des Chambres d'Agriculture.

Transformation des Chambres d' agriculture

Les chambre d'agriculture sont supprimées et remplacées par des chambres régionales d'agriculture dont la fonction sera beaucoup étroitement limitée. Leur mission sera de suivre les progrès techniques de l'agriculture, de créer des centres-stations ou laboratoires de recherche ou de participer aux travaux des centres stations et laboratoires existants. Les membres des Chambres régionales d'agriculture ne seront plus élus comme par le passé. Ils seront nommés par le Ministre secrétaire d'Etat à l'Agriculture, qui les choisira en principe sur des listes de présentation dressées par les unions corporatives régionales, mais qui pourra aussi (dans la proportion de la moitié) désigner directement des membres qualifiés par leur compétence.

L'Assemblée permanente des chambres d'agriculture est supprimée. Il est prévu qu'elle sera remplacée par un organisme de coordination des travaux des chambres régionales d'agriculture dont un décret ultérieur fixera la composition et les attributions.

La loi du 2 Décembre 1940 a laissé en suspens ou dans le vague de nombreuses questions de détail. Une

Source : BIU Cujas

commission spéciale de 30 membres a été récemment nommée par le Ministre Secrétaire d'Etat à l'Agriculture. Elle aura pour tâche d'étudier et de proposer toute mesure en vue de l'application du régime nouveau et d'assurer le passage de l'ancienne organisation à l'organisation corporative. Il serait prématuré de vouloir porter un jugement sur cette réforme. L'avenir seul pourra dire si ce texte doit devenir une réalité vivante. Tout au moins est-il dès maintenant possible d'en définir le caractère et l'esprit; par la disparition presque complète de l'élection, par l'importance du rôle attribué au pouvoir central dans la composition des divers organismes et dans la surveillance de leurs délibérations, nous sommes en présence d'une modalité tout à fait typique du corporatisme d'Etat.

Source : BIU Cujas

Titre IV

LE COMMERCE

Chapitre I

L'EVOLUTION HISTORIQUE DU COMMERCE

Section 1

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 à société, il n'y a pas non plus de commerce dans les temps primitifs, parce que les diverses sociétés, les unes par rapport aux autres sont en état de lutte, et n'ont de contact que sous forme de guerre.

C'est cependant à l'occasion de relations de tribu à tribu que les premières formes de commerce apparaissent, parce que la mise en contact des diverses tribus 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

Source : BIU Cujas

pas les mêmes aptitudes qu'une tribu qui vit sur les bords d'un lac ou d'un fleuve.

Les caractères des premières formes commercia-les

Mais ces premières formes commerciales présentent certains caractères assez curieux. Il s'y mêle des vestiges et des souvenirs de guerre. C'est pourquoi le commerce s'y fait d'ordinaire collectivement. Les trafiquants se groupent en caravanes, qui sont entourées d'hommes armés, destinés à les protéger contre les attaques éventuelles. Quand le commerce se noue entre peuplades séparées par la mer, c'est une véritable flotte de commerce qui se déplace, et les commerçants ne se bornent pas à un échange de marchandises, ils sont quelque peu diplomates, ils passent des accords de tribu à tribu, qui ont un caractère officiel.

Le commerce muet
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 disparait. Le premier échangiste revient alors examine comparativement les deux marchandises, et si celle qu'on lui offre lui plait, 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

Source : BIU Cujas

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 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 intenses 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, où se concentrent où se rencontrent les vendeurs et les acheteurs. Pour ce qui est de la France, ce furent les grandes foires de Champagne.

Les grandes foires de Champagne

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.

Pourquoi on adopte d'abord la forme du commerce périodique

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 coutera très cher.

Puis, second problème, quels vont être ses débouchés? A qui va-t-il pouvoir vendre les marchandises

Source : BIU Cujas

qu'il a en magasin? Dans un rayon immédiat il n'aura pas un écoulement suffisant, parce que chaque individu ne consomme qu'un petit nombre de produits, et qu'en outre, la plus grande partie de la subsistance des individus et des familles est assurée par la famille elle-même. Ce n'est qu'à titre exceptionnel que l'on s'adresse au commerçant professionnel. Et s'il essayait pour résoudre la difficulté d'élargir ses débouchés, il rencontrerait à nouveau cette même difficulté que crée l'insécurité des moyens de communication. Par conséquent, dans ces sociétés, impossibilité du commerce fixe, du commerce sédentaire.

Le commerce périodique va permettre précisément d'écarter les difficultés qui viennent d'être indiquées, et de donner une solution adéquate au problème du commerce.

Institutions créées en vue d'assurer d'une manière temporaire dans les foires, la sécurité des rapports sociaux

L'organisation des grandes foires périodiques à 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 et la défense des foires.

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 de s'assurer la sécurité, qui fut le paiement d'une redevance aux chefs des populations dont on traversait la région. C'est là précisément le conduit de foire. C'était l'obtention, contre une somme d'argent, d'un titre qui assurait la sécurité. Si cependant on était attaqué ou dévalisé, il suffisait de présenter le conduit de foire aux autorités responsables, pour obtenir d'elles une indemnité représentative de la valeur des marchandises qui avaient été dérobées. Par la suite, l'institution du conduit de foire changea de caractère, parce que les dirigeants des pays traversés, même lorsque la sécurité fut devenue la règle, désirèrent conserver le système du conduit de foire, qui leur procurait des ressources appréciables (car on faisait payer fort cher le conduit). Ils maintinrent l'obligation pour ceux qui voulaient aller à la foire, de prendre un conduit. Mais c'était purement et simplement un impôt qui ne répondait plus à la raison originaire du conduit.

Le conduit de foire

La Paix des Foires.

2°.- La seconde institution est celle de la Paix des foires. Elle s'inspire de la volonté d'écarter

Source : BIU Cujas

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 donc certains d'être en paix, en tranquillité et de ne pas être inquiétés pour des actes qui se sont passés en d'autres temps et dans d'autres endroits.

Mais en même temps, on édicte qu'il y aura une procédure très rapide et des sanctions très sévères, pour liquider toutes les difficultés qui se produiraient pendant la foire. Ainsi il existait des magistrats spéciaux, qui avaient pour fonction de juger les différends nés à l'occasion de l'exécution des contrats passés pendant la foire.

La défense de foire

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, puis il ne les tient pas, il se révèle insolvable; étant reparti dans son pays, il échappe à l'emprise des juridictions françaises.

Alors on édicte la défense de foire, de laquelle il résulte que tous les Anglais sont responsables de la faute qui a été commise par l'un d'eux. Il leur est fait défense de venir à la foire, tant que ne sera pas réparé le préjudice causé par un des leurs. Et s'ils y viennent on pourra poursuivre sur chacun d'eux l'exécution de la défense obtenue contre leur compatriote.

Grâce à cet ensemble d'institutions, on arrivait dans un milieu où dominait encore l'insécurité des relations économiques, à faire régner la sécurité, pendant une période de trêve, et en même temps -ceci pour répondre à l'autre difficulté précédemment signalée, - la concentration en un point donné du territoire et 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 institu-

Source : BIU Cujas

tions spéciales pour assurer cette sécurité. D'autre part, la multiplication des besoins et des relations économiques n'a plus rendu nécessaire la condensation des offres et des demandes en un point donné de l'espace et du temps, et il a été possible d'avoir un commerce sédentaire.

L'institution des foires et marchés est somme toute un recul. Pourtant, on l'a vue renaitre, 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 du type moderne diffèrent essentiellement des grandes foires du Moyen Age. Très généralement, ce sont des foires d'échantillons, qui mettent en présence, non pas tant les commerçants et les consommateurs, que les producteurs et les commerçants, ou bien ce sont des foires de publicité qui se proposent surtout de faire connaitre 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 des XVIIIème et XIXme siècles sont venues bouleverser le commerce. Ces grandes transformations techniques se ramènent à deux: la division croissante du travail, et la diffusion croissante du machinisme. Elles ont révolutionné l'industrie; elles ont marqué beaucoup moins profondément l'agriculture. Il faut se demander ce qu'elles ont fait du commerce.

En ce qui concerne la spécialisation, la division du travail, notons que la division entre le commerce et les transports est un fait relativement récent. Jusqu'au XVIème siècle, le même individu ou la même firme

Source : BIU Cujas

La division entre le commerce et les transports

est généralement à la fois commerçant et transporteur. C'est le cas du colporteur porte-balle qui, de village en village, ou de ferme en ferme, porte ses marchandises. C'est le cas, à une échelle plus élevée de 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 apparaitre 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 I882 une statistique allemande recensait déjà I.574 spécialités commerciales.

Influence indirecte du machinisme sur le commerce.

Quant au machinisme, directement, il a exercé très peu d'influence, parce que le commerce n'intervient que lorsque la série des transformations matérielles est terminée. C'est par là que l'industrie se distingue du commerce. L'industrie transforme, tandis que le commerce se borne à déplacer et à mettre à la disposition du consommateur des articles dont il ne modifie pas la teneur; donc, directement, influence très faible du machinisme.

Mais indirectement, l'influence du machinisme est énorme, parce qu'il a révolutionné l'industrie des transports et que l'essor du commerce est étroitement lié à l'importance et à la facilité des communications. Finalement, sur le terrain de la division du travail, et sur le terrain du machinisme considéré au point de vue de ses effets indirects, les transformations techniques ont dû agir beaucoup plus profondément sur le commerce qu'elles n'ont agi sur l'agriculture. Et de fait, nous allons pouvoir noter deux caractères du commerce moderne, qui sont la conséquence de ces transformations techniques.

Conséquences des transformations techniques appliquées au commerce

a) la concentration commerciale

Dans l'industrie, la division du travail et le machinisme ont eu comme conséquence économique la concentration c'est-à-dire le développement de la grande entreprise, au détriment de la moyenne et de la petite entreprise. En agriculture, et en conséquence de ce fait que, 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,

Source : BIU Cujas

on constate à notre époque un mouvement très net de concentration commerciale. Ce mouvement, nous aurons à en indiquer les causes et les formes; on verra que pour une part, elles rappellent celles de la concentration industrielle, et pour une part s'en distinguent. A côté du grand magasin qui correspond à ce qu'est dans l'industrie la grande usine, nous aurons à étudier le magasin à établissements de 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, des services qui mettent à leur disposition les articles dont ils ont besoin, en leur évitant l'aggravation de prix qui résulte de la multiplication des intermédiaires. Ces organismes, ce sont les coopératives de consommation, nouvel essai d'application du principe coopératif, à côté de ceux que nous avons déjà rencontrés - (la coopération de production et de main d'oeuvre dans l'industrie et la coopération agricole).

Deux chapitres successifs étudieront:

I°.- 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'apparait le grand magasin. En I852 se crée le Bon Marché, par l'association de deux commerçants, l'un nommé Vidau, qui était déjà le propriétaire et l'exploitant d'un établissement d'importance moyenne, appelé le "Bon Marché" et le second qui a été

Source : BIU Cujas

le véritable fondateur de l'entreprise sous sa forme nouvelle, M. Boucicaut.

Boucicaut avait débuté comme marchand de rubans ambulant dans les foires. Doué d'un grand flair commercial, il 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 plait 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 1910, il en faisait plus de 200.millions.

En même temps que le Bon Marché s'était développé avec un rythme de progression très rapide, d'autres magasins, adoptant la formule parce qu'elle avait du succès, s'étaient créés. Vers 1910 à la suite du Bon Marché, qui était l'établissement le plus important se plaçait le Louvre, avec environ 150 millions de chiffre d'affaires annuel, les Galeries Lafayette et La Samaritaine avec un chiffre d'affaires variant entre 100 et 150 millions; le Printemps avec un chiffre d'affaires légèrement inférieur à 100 millions.

Depuis cette date, les chiffres ont certainement beaucoup changé, en raison du bouleversement de l'échelle même des valeurs. En outre, la hiérarchie n'est plus la même et par exemple, la Samaritaine occupe aujourd'hui un rang plus élevé.

es Grands Ma-
asins à l'é-
ranger

A l'étranger, il existe aussi de très grands magasins. A Londres, et à New-York ils vendent tout ce que vendent les grands magasins français et en outre ont un rayon de pharmacie, un service de Pompes funèbres, organisent des repas à domicile, et même, dit-on fournissent le quatorzième convive pour les gens superstitieux.

Ces quelques renseignements étant donnés sur l'histoire externe des grands magasins, il faut maintenant indiquer quelles sont les raisons économiques de la supériorité du grand magasin sur l'entreprise moyenne et de petite dimension.

Raisons économiques de la supériorité des grands magasins sur l'entreprise mo-

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.

Source : BIU Cujas

yenne et de petite dimension

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 nouveaux achats. L'ensemble de ces opérations constitue la rotation du capital. Dans les grands magasins, par suite de la quantité des affaires, le temps qui s'écoule entre le moment où l'on emprunte et

Source : BIU Cujas

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 qu'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-dessus du sommet des tiges, nour 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'artides 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.

En quoi elle ressemble à l'intégration

Ces explications suffisent à montrer qu'entre les deux modalités de l'intégration: l'intégration verticale de l'industrie et l'intégration horizontale du

Source : BIU Cujas

verticale de l'industrie

commerce, il n'y a pas beaucoup de points communs, car assurément, le fait que dans un grand magasin on trouve toutes sortes d'articles est bien différent du fait que dans une firme industrielle, il y aura à la fois un haut-fourneau, une mine et un atelier de construction mécanique.

Pourtant entre ces deux faits, existent certaines ressemblances qui justifient l'appellation commune d'intégration. Dans les deux cas, l'intégration est une sorte de réaction contre une spécialisation excessive, mais une réaction qui conserve tous les avantages de la division du travail. S'agissant de l'industrie et de l'integration verticale, nous savons que l'entreprise qui réunit à la fois une mine, un haut fourneau et un atelier de constructions mécaniques, réagit contre une spécialisation extrême, et conserve cependant les avantages de la division du travail...en ce sens que, au sein de l'entreprise, les opérations minières, métallurgiques et de transformation, continueront d'être le fait d'équipes différentes, avec dans la technique du travail, tous les avantages de la division.

De même, le grand magasin réagit contre les excès de la division du travail. Une spécialisation trop poussée serait une gêne pour le consommateur, obligé d'aller dans autant de magasins qu'il aurait besoin d'articles différents. Mais ce qui distingue le grand magasin de la petite boutique de village qui contient aussi toutes sortes de choses, c'est que dans la petite boutique de village on trouve ces choses pêle-mêle, tandis que dans le grand magasin, on les trouve parfaitement rangées; le grand magasin étant une réunion d'un 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 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.

Voilà comment 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 pro-

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

grès du grand établissement commercial ont tué le petit établissement. Si nous avions le loisir d'étudier en détail les statistiques, nous verrions qu'elles montrent à la fois qu'il y a une concentration commerciale, c'est-à-dire que le grand magasin s'est développé peu à peu, mais aussi que le moyen et le petit commerce gardent une vitalité remarquable. On pourrait même dire que s'il n'y avait eu en présence que le grand magasin et la petite boutique, l'avenir de la petite boutique resterait absolument assuré.

Il y a, en effet, beaucoup d'articles que l'on désire acheter souvent, et chaque fois en petite quantité. Quand il en est ainsi, l'avantage de la proximité du lieu de vente est un élément décisif, même si le consommateur sait qu'en se rendant dans un grand magasin, il aurait à prix égal des articles de qualité un peu supérieure, ou, à qualité égale, de meilleur marché, il ne se résignera pas à la perte de temps et d'argent que supposent le déplacement et le transport, et il aura plutôt recours à la petite boutique qui est à proximité de chez lui.

Seulement, la situation s'est, depuis une trentaine d'années, compliquée, parce que, à côté du grand magasin, on a vu apparaître une nouvelle forme de concentration commerciale, 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 connait 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.

es avantages

Aux Etats-Unis, ces établissements à magasins de vente multiples ont pris un essor formidable dans les

Source : BIU Cujas

Concentration dans l'achat et dispersion dans la vente.

vingt dernières années; en particulier pour l'épicerie, la vente du tabac, la vente des journaux et les bazars à cinq ou dix cents.

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.

I°.- D'une part, elle réalise la concentration dans l'achat. En effet, l'entreprise à magasins de vente multiples va avoir des services unifiés pour l'achat des marchandises, va pouvoir passer des commandes massives, par grandes quantités, et sera pour le fournisseur un client aussi intéressant que le grand magasin. D'ailleurs, l'entreprise à magasins de vente multiples aura des services d'achat très bien organisés, des bureaux d'informations, qui la tiendront au courant des prix dans le monde entier, et elle pourra s'adresser là où les conditions sont les meilleures. Ainsi, tous les avantages que, dans l'achat, réunissait le grand magasin, l'entreprise à magasins de vente multiples les présente.

Concentration des achats

Dispersion dans la vente

2°.- D'autre part, elle y ajoute ceux de la dispersion de la vente. Quelle est la raison qui explique que dans la lutte entre le grand magasin et la petite boutique, celle-ci conservait certains avantages? s'agissant des grandes villes, des points sur lesquels il y a une densité très grande de population, le grand magasin était en bonne situation, parce que autour de lui et dans un rayon pouvant être atteint par ses automobiles de livraison, il avait une clientèle considérable. Quand, de plus, le grand magasin se trouve dans une capitale où beaucoup de provinciaux ou d'étrangers viennent périodiquement, il peut drainer une clientèle énorme.

Mais si nous passons de ces capitales au reste du pays, alors apparait 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 petite quantité. La petite boutique conserverait donc toute cette clientèle d'acheteurs, qui ne peuvent pas aller au grand magasin, par le fait qu'il est à poste fixe.

Les choses changent le jour où le grand établissement se morcelle pour la vente en une multiplicité de succursales qui vont pouvoir s'installer dans tous les centres un peu importants, dans tous les chefs-lieux

Source : BIU Cujas

de canton, par exemple, ce qui se voit particulièrement dans l'ordre de l'épicerie. Dès qu'il y a une agglomération un peu importante, on y établira une succursale qui sera à proximité du client tout autant que la petite boutique du commerçant isolé.

Restent les campagnes où la dispersion est au maximum. Là encore, on a trouvé une formule qui consiste à avoir des établissements de vente ambulants sous la forme de roulottes qui vont de ferme en ferme, de maison en maison, pour offrir la marchandise au consommateur. C'est la formule qui a été adoptée par certains établissements pour la vente du café. Et les statistiques établissent que par ce procédé qui consiste à aller saisir le client à domicile, la consommation a pu être augmentée dans des proportions considérables.

Les problèmes de l'entreprise à magasins de vente multiples.

Ce n'est pas à dire pourtant que l'établissement à magasins de vente multiples ne rencontre pas, lui aussi, certaines difficultés. Il s'est efforcé de les réduire au minimum par une organisation appropriée, qui a été, dans une large mesure, le fruit de l'expérience.

La question des gérants.

Deux questions essentielles se posent aux organisateurs d'une entreprise à magasins de vente multiples. C'est d'abord celle des gérants, c'est ensuite celle des emplacements.

1°- 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

Source : BIU Cujas

en fonctions et celles qui sont envoyées ensuite périodiquement par le siège central. Il en est responsable, et par conséquent, s'il y a du coulage, s'il y a des marchandises qui se défraichissent et qui périssent c'est lui qui en supportera la charge. Cela incitera le gérant à s'ingénier, par une surveillance de tous les instants, et une vente active, à n'avoir dans son magasin aucune marchandise qui se défraichisse et se détériore.

Assez souvent, on oblige le gérant, au moment où il entre en fonctions, à verser un cautionnement, c'est-à-dire à donner une somme d'argent importante, qui sera la garantie de sa gestion. Et les établissements à magasins de vente multiples trouvent dans le versement de tous ces cautionnements, un autre avantage, c'est que cela leur fournit des fonds de roulement.

Enfin, dernière règle draconienne, le gérant s'engage, s'il quitte par la suite la succursale, à ne pas s'établir à son compte, ou au compte d'un autre établissement, vendant des choses similaires, dans un rayon donné. Cela pour éviter que le gérant ne se fasse une clientèle personnelle et ensuite ne quitte la succursale pour s'établir à son compte tout près de là.

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

Source : BIU Cujas

vente multiples en sont tellement convaincus que, quand ils ont découvert un emplacement qui leur parait adéquat (parce qu'il est, par exemple, au croisement de deux voies très passagères), ils préfèrent plutôt que d'établir leur succursale sur un point moins bien choisi, attendre des mois, ou même des années, jusqu'à ce que le local se trouve libre, de manière à profiter de cet emplacement.

Puis, pour vérifier si leurs calculs et leurs prévisions ont été exacts, ils établissent une succursale à titre provisoire. L'expérience dure généralement un mois. Quand, au bout de trente jours, il leur parait que leurs prévisions étaient trop optimistes et que le courant des affaires ne passe pas par là, ou n'est pas suffisant pour alimenter la succursale on n'insiste pas. Si, au contraire, l'expérience réussit, on installe la succursale d'une façon définitive. Mais même alors, chaque soir, le chiffre de vente est communiqué au siège central. Lorsque pendant une semaine se produit un fléchissement, une enquête est tout de suite ordonnée et s'il apparait 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'approvisionnement

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'approvisionnement", ce qui veut dire qu'il y a une division de Paris par quartiers qui ne correspond pas nécessairement aux divisions administratives, mais qui correspond à certaines habitudes, qui présentent un caractère de fixité extrême. En d'autres termes, les habitants d'un 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, paraissaient inexplicables. C'est ainsi que cette entreprise a constaté que, parfois deux de ses succursales, distantes de cinq cent mètres l'une de l'autre, se concurrençaient gravement, tandis que deux autres, qui n'étaient pas distantes de plus de

Source : BIU Cujas

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 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 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 5 frs et 10 frs, parfois aussi 1 fr.50, 3 frs, 7 fr.50, 20 frs.

C'est aux Etats-Unis que les magasins à prix unique sont nés. Le premier fut fondé en 1879 par F.W. Woolworth. Il eut un très grand succès et est actuellement une des entreprises les plus importantes des Etats-Unis. En 1909, Woolworth créait une filiale de son entreprise en Angleterre. L'Allemagne, à son tour, à partir de 1923, adoptait la formule. En France, c'est en 1929-1930 que les magasins à prix unique font leur

Source : BIU Cujas

apparition et c'est surtout depuis 1932-1933 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 y est agencé en vue d'aboutir, à la vente massive d'articles standardisés à un prix très modéré. Cette préoccupation a conduit à des règles d'organisation particulières qui peuvent se ranger sous trois rubriques: A) l'achat, B) la présentation, C) la vente.

§. 1 - 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

Source : BIU Cujas

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 accordaient 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 n'offrent pas au client une grande variété de marchandises. Ils ne livrent pas à domicile. Les marchandises sont présentées aux rayons prêtes à être vendues sans qu'il soit besoin de les peser, ni mesurer. L'acheteur désigne l'objet: le vendeur le met dans un sac, encaisse l'argent et donne directement l'objet au client. Cet ensemble de pratiques entraîne une grosse économie de temps et de personnel (suppression des manutentions, des services de caisse, etc...) et permet en outre de confier la fonction de vendeuses à des employées peu qualifiées, puisqu'il ne s'agit plus comme dans le magasin ordinaire, d'orienter le choix du client entre des articles multiples, mais simplement de prendre acte de sa volonté d'achat.

Un dernier avantage du magasin à prix unique est qu'il peut réaliser une "rotation des stocks" extrêmement rapide. Or, on sait que plus le stock se renouvelle vite, plus diminuent les frais généraux par unité de vente. On a calculé que dans les magasins à prix unique le stock tourne neuf à dix fois par an alors que la rotation n'atteint pas le chiffre cinq dans les grands magasins et le chiffre trois dans le petit commerce de détail (alimentation exceptée).

§. 2 - Les magasins à prix unique et les pouvoirs publics.

Les magasins à prix unique ne tiennent pas encore une très grande place dans l'ensemble de notre organisation commerciale. On estime qu'en Allemagne, ils représentent 1,2 % de l'ensemble des transactions de détail. Aux Etats-Unis, où ils existent depuis près de 50 ans, la proportion est un peu plus élevée, mais elle ne dépasse pas 1,8 %. Cependant, cette institution

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

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 entraine une baisse des prix de détail qui atteint 10 à 15 % à Paris, 15 à 20 % en province. Cela explique la faveur dont jouissent les magasins à prix unique auprès des consommateurs et en même temps l'hostilité de leurs concurrents. Au dernier congrès de l'"Union des Intérêts Economiques", sur un rapport de M. Linant de Bellefond, un voeu a été voté contre eux. Le réquisitoire de M. Linant de Bellefond s'appuie sur un ensemble d'arguments, dont quelques-uns paraissent assez faibles. On dit par exemple que les magasins à prix unique appartiennent à des sociétés étrangères, ce qui est vrai peut-être de quelques-uns, mais la majorité est due à l'initiative de grands magasins français - (tel que le Printemps) qui ont compris que la crise réduirait le pouvoir d'achat d'une grande partie de leur clientèle et qui ont voulu compenser le fléchissement de leurs recettes en stimulant par l'offre d'articles à bas prix, dans une ambiance favorable, ce pouvoir d'achat anémié. On a reproché 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'éclat des vitrines, de l'ambiance artificielle à laquelle il est soumis et dont il s'aperçoit une fois rentré chez lui, qu'il les a encore payés trop

Source : BIU Cujas

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 politiques ont pris l'offensive contre les magasins à prix uniques. En Allemagne, une ordonnance du Président du Reich en date du 9 Mars 1932 interdit d'ouvrir des magasins de ce type dans les villes comptant moins de cent mille habitants, une seconde ordonnance du 23 Décembre 1932 est venue étendre cette mesure à toutes les localités, quel que soit le chiffre de leur population. Enfin, une troisième loi du 12 Mai 1933 confirme les deux précécentes et interdit "d'ouvrir", d'agrandir ou de transférer" des établissements à prix uniques déjà existants. En Suisse et en Autriche, au cours de l'année 1933, des mesures analogues ont été prises.

En France, une loi du 21 mars 1936 a interdit toute ou agrandissement de magasins à prix uniques. Valable pour une année, cette loi a été ensuite prorogée tous les ans.

Chapitre II

LES COOPERATIVES DE CONSOMMATION.

Les sociétés coopératives de consommation sont la forme que prend l'action collective des consommateurs dans le commerce. C'est donc une nouvelle manifestation, après beaucoup d'autres, de l'importance des groupes dans la vie économique contemporaine.

Source : BIU Cujas

Section I

Le développement historique et l'importance actuelle des coopératives de consommation.

§ 1 - Les origines.

Origines des coopératives de consommation.

On assigne d'ordinaire une date très précise à l'origine du mouvement des coppératives de consommation. Cette date, c'est celle du 21 Décembre 1844. Et en même temps, on donne, comme lieu de naissance précis 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 francs.

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 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 tout un programme très large de reconstruction sociale, d'oeuvres d'hygiène, d'habitations à bon marché, etc...

Certains historiens du mouvement coopératif ont,

Source : BIU Cujas

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 I835, une institution présentant quelque analogie avec la coopérative de consommation.

L'institution "Au commerce véridique" de Derrion à Lyon en I835

En I835, à Lyon, un disciple de Fourier nommé Derrion, ouvrait un magasin sous ce titre significatif: "Au commerce véridique". Et pour attirer la clientèle une des règles qui furent adoptées par Derrion (et qui est un des principes essentiels de la 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 I844, existe encore. A la veille de la guerre, elle ne comptait pas moins de I2.000 membres, et réalisait chaque année environ 8 millions de chiffre d'affaires.

Ayant réussi, la tentative des Pionniers de 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 de I9I4-I9I8

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 I0 millions de familles, ce qui représente à peu près 40 millions de personnes.

Les coopératives de consommation en Angleterre.

Ces coopératives étaient très inégalement développées I° suivant les pays, 2° suivant les branches de la consommation.

I°.- Le pays qui venait en tête c'était l'Angleterre, qui avait environ 3 millions de coopérateurs, groupé

Source : BIU Cujas

en I500 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 rattraper 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 I913 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 5000 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 la 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 I895 à I9I2 à une époque où la coopération de consommation se développait très 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 I895, 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 I895, il y eut d'un côté les coopératives non socialistes qui se rattachaient à l'Ecole de Nîmes, et dont le théoricien était un économiste bien connu, M. Charles Gide, de l'autre les coopératives socialistes. Les premières adhéraient à "l'Union coopérative" et les secondes à la "Bourse des coopératives socialistes

Source : BIU Cujas

de consommation".

Comme cette scission ne profitait à personne, coopérateurs socialistes et coopérateurs non socialistes finirent par se rendre compte qu'ils avaient intérêt à se rejoindre, et l'unité coopérative fut reformée effectivement en 1912. A cette date, disparurent l'Union coopérative, et la Bourse des coopératives socialistes. Elles fusionnèrent dans un organisme unique, la "Fédération nationale des coopératives de consommation". Mais l'unité coopérative en 1914 n'avait pas eu le temps encore de porter ses fruits.

2- Importance de la coopérative de consommation dans les branches de l'activité commerciale.

2°.- De toutes les catégories de commerce, celle qui parait 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 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 disparait temporairement pour tel ou tel article, on peut se rattraper sur la vente d'autres articles complémentaires du premier.

Dans la boulangerie

Une seconde catégorie d'activité commerciale qui se prête à la formule coopérative, est la boulangerie. Cependant, la boulangerie comporte une technique sensiblement plus compliquée que l'épicerie. On peut même dire que, pour une part, la boulangerie c'est de l'industrie, puisqu'elle ne se borne pas à mettre à la disposition du client les articles préalablement fabriqués, mais qu'elle leur fait subir l'ultime transformation industrielle. Malgré tout, la boulangerie se prête assez bien à la pratique coopérative, parce que cette transformation de la farine en pain, se ramène à un ensemble d'opérations 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

Source : BIU Cujas

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 entrainé 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 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 pharmacies ordinaires.

Les pharmacies coopératives ne se sont pas développées en France, parce que la législation française exige que l'exploitant d'une pharmacie soit à la fois diplômé et propriétaire de l'officine. Cela rend très difficile l'application à la pharmacie de la formule coopérative. Toutefois, en France, on a réussi, dans certaines villes, à tourner cette prescription légale, en adoptant l'apparence de la mutualité.

Source : BIU Cujas

légale, en adoptant l'apparence de la mutualité.

§. 3 - La coopération de consommation depuis I9I4

L'essor des coopératives de consommation depuis I9I4

La coopération de consommation a subi, du fait de la guerre et des bouleversements économiques, qu'elle a entrainés, 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 I50 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, il eut l'idée d'essayer d'échapper à cette dime prélevée par les commerçants en se passant d'eux, c'est-à-dire en fondant des coopératives de consommation.

Pour ce qui est de la France, le nombre des sociétés coopératives est passé de 3.000 à 3.600 ce qui, au premier abord, parait un accroissement faible. Mais si nous nous attachons au nombre des sociétaires on voit qu'il était en I9I4 de moins de 1 million, et qu'il est à l'heure actuelle de plus de 2 millions. Quant au chiffre d'affaires, de 320 millions en I9I3, 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 I9I4 a été entrainée 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 3300 sociétés moyennes et petites, qui sont restées en dehors du mouvement.

Voici quelle est la structure de ces grands groupements coopératifs. A la base, une série de succursales.

La structure des grands groupements coopératifs

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 (I).

A la base des succursales multiples

Au sommet de chacun de ces grands groupements coopératifs, se place l'Union régionale, laquelle domine l'ensemble des succursales et des coopératives d'une région donnée. Les deux plus importantes sont celles de la région parisienne et celle de Lorraine. L'Union régionale des coopérateurs de la région parisienne englobe à elle seule plus de 600 magasins et plus de 100.000 sociétaires (Seine et départements voisins) (2). Tout naturellement, la gestion d'un vaste organisme de ce genre est quelque chose de comparable à la gestion d'une formidable entreprise commerciale ordinaire. Généralement, à la tête d'une Union régionale est un 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

---

(1) Voir sur ce point G. Pirou: "Nouveaux aspects du coopératisme" dans le volume "Doctrines sociales et sciences économiques", librairie du Sirey, 1929.

(2) Cette Union possède à Alfortville, des entrepôts couvrant une superficie de 40.000 mètres carrés.

Source : BIU Cujas

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 très bons résultats. Alors dans la plupart des pays, les pouvoirs publics ont compris que le meilleur moyen de lutter contre la vie chère était d'utiliser les coopératives de consommation. Ils ont facilité leurs approvisionnements et leur ont demandé de pratiquer des prix modérés, et de servir ainsi de frein au commerce.

Rapprochement des pouvoirs publics et des coopératives de consommation depuis 1914.

Ce rapprochement de la coopérative de consommation et des pouvoirs publics a entrainé 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.

Section II

Le mécanisme interne des sociétés coopératives de consommation

§. I - 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.

Source : BIU Cujas

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 du commerce ordinaire aura pour effet d'atténuer l'hostilité des commerçants à l'égard de la coopérative. Il est incontestable que si la coopérative, pratiquait des prix de vente très nettement inférieurs à ceux du commerce les commerçants se sentiraient touchés, ils se ligueraient contre la coppérative 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.

En faveur de la vente au prix courant, on peut invoquer une seconde considération; c'est que seul, ce système va permettre de vendre, non pas seulement aux membres de la coopérative, mais au public. Et la vente au public est, 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 imposés de gérer la société, d'en surveiller l'existence. S'ils n'ont pas plus d'avantages que l'acheteur quelconque, qui entre à la coopérative comme il entrerait à la boutique commerciale située à quelques pas plus loin, il y a là quelque chose de choquant.

D'autre part, pour pratiquer deux prix différents suivant que l'on a affaire aux coopérateurs, ou aux non coopérateurs, il faudrait exiger la présentation de la carte de coopérateur pour tout achat quelconque si minime qu'il soit; on risquerait la fraude qui consisterait, pour des non-coopérateurs, à demander à des coopérateurs de faire leurs achats en leur nom. Par conséquent, si on veut vendre au public, il faut vendre au prix du commerce ordinaire sauf, par des moyens que nous indiquerons, à répartir entre les coopérateurs le profit réalisé.

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,

Source : BIU Cujas

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.

La règle de la vente au comptant

2°.- La seconde règle posée par les Equitables Pionniers de Rochdale était celle de la vente exclusive au comptant. Les Pionniers de Rochdale proposaient et pratiquaient cette règle de la vente au comptant par ce que la vente au crédit à cette conséquence immorale de faire payer aux individus solvables et honnêtes une prime, qui est la conséquence du fait qu'il existe à côté d'eux des consommateurs moins solvables, moins honnêtes. Un commerçant qui pratique la vente à crédit, c'est-à-dire qui livre les fournitures et consent à n'être pas payé immédiatement, court par là même un risque. Etant donné la diversité de la clientèle d'un commerçant, il est fatal, quand on 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.

Source : BIU Cujas

En fait, un assez grand nombre de coppératives ont été amenées à pratiquer la vente à crédit, parce qu'elles avaient en face d'elles, comme concurrents, de petits commerçants qui faisaient un large crédit à leur clientèle.

C'était le cas, notamment, pour la boulangerie coopérative. Il y a, dans la classe ouvrière, un manque d'harmonie entre les recettes et les dépenses, puisque les dépenses, surtout celles d'ordre alimentaire, sont journalières, et que les recettes arrivent à la fin de la semaine ou de la quinzaine; il est à peu près indispensable que la boulangerie, qu'elle soit coopérative ou capitaliste, consente un certain crédit à ses clients.

On peut ajouter qu'une raison d'humanité impose à la boulangerie de ne pas refuser aux clients le pain dont ils ont besoin, qu'ils n'ont pas le moyen de payer immédiatement, mais qu'ils espèrent pouvoir régler sur la paye suivante.

Donc, un assez grand nombre de coopératives pratiquent la vente à crédit, et on a même vu des coopératives débaucher les clients d'une autre coopérative en consentant à vendre à crédit, alors que leur concurrente respectait le principe des Pionniers de Rochdale.

a 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 on se bornait à leur parler d'une manière théorique de la nécessité d'adhérer à une coopérative. Mais si on leur laisse la possibilité lorsqu'ils ont un achat à faire, de venir s'y approvisionner, ils constatent que la coopérative a des produits qui valent les produits du commerce ordinaire, et consent pour ses membres certains avantages supplémentaires; on peut espérer qu'ils adhèreront au groupement.

D'autre part, la vente au public augmente très sensiblement le chiffre d'affaires, 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

Source : BIU Cujas

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 que les non coopérateurs qui viendront par hasard s'approvisionner à la coopérative ou bien seront satisfaits de ce que la coopérative leur aura vendu, ou en seront mécontents. S'ils sont satisfaits, ils prendront l'habitude de s'y approvisionner, et on arrivera assez facilement à les transformer en coopérateurs, d'autant plus qu'il y auront, comme on va le voir, un intérêt direct.

§. 2 - Méthode d'emploi des bénéfices

Répartition des bénéfices de la coopérative entre ses membres au prorata des achats effectués par chacun d'eux

Ici se place la règle fondamentale de la coopération de consommation, le critère qui permet de reconnaitre une coopérative de consommation, et de la distinguer d'un établissement capitaliste ordinaire. Dans la coopérative de consommation, les bénéfices au lieu d'être répartis, comme dans une entreprise ordinaire au prorata de l'apport en capital, sont répartis entre les coopérateurs, au prorata de leurs achats. En d'autres termes, lorsque, en fin d'exercice on connait 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 trois francs. Ces 3 francs représenteront 2 frs.50 de prix de revient (achat de l'objet; 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 rendons, ou, pour employer le terme technique, nous vous le ristournons Les coopératives évitent, en effet, de dire qu'elles font des bénéfices et qu'ensuite elles les distribuent à leurs associés

Source : BIU Cujas

elles disent qu'elles ont du "trop perçu"; et que ce trop perçu, elles le ristournent aux coopérateurs. Si l'on envisage l'ensemble de l'opération pour le coopérateur on voit qu'on lui fait payer 3 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.

Différence entre la vente au prix de revient et la vente au prix courant avec ristourne

Seulement, ce raisonnement des coopérateurs n'était que partiellement exact, car lorsqu'on vend au prix courant, et qu'on ristourne ensuite en fin d'exercice, on ne peut pas dire que cela revienne 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 et 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 ou 15 francs qu'elle perçoit en sus du prix de revient.

Mais naturellement quand on distribue en fin d'an-

Source : BIU Cujas

née 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 de deux coopérateurs, dont l'un au cours de l'année n'aura acheté à la coopérative que des conserves et dont l'autre n'aura acheté que du sucre, s'ils ont fait par exemple l'un et l'autre pour 1000 francs 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) Notons, en second lieu, que l'emploi par le coopérateur de la somme mise à sa disposition ne sera pas du tout le même, s'il en bénéficie au moment de l'achat, sous forme d'une réduction de prix, ou s'il la touche en fin d'exercice, sous forme de ristourne. Si la coopérative, au lieu de pratiquer le système de la ristourne pratiquait celui de la vente au prix de revient, le résultat pour le coopérateur serait qu'à chacun des achats qu'il ferait, il débourserait une somme un peu plus faible. Il est vraisemblable qu'il emploierait cette différence de quelques centimes ou de quelques francs, à des achats de consommation courante. Mais si, en fin d'exercice, on lui ristourne une somme de plusieurs centaines de francs, il y a des chances qu'il l'applique à une dépense qui ne sera pas d'ordre alimentaire, qui sera par exemple l'achat d'un meuble, le règlement d'une dette en souffrance, etc... bref à une dépense qu'il ne lui était pas facile de couvrir, à l'aide des recettes de son budget ordinaire.

C) Enfin, il y a une troisième différence qui au point de vue des principes, est la plus importante, c'est que la plupart des coopératives, et en 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 importantes de France, doit statutairement consacrer, chaque année, 5 % de son trop perçu à des oeuvres de ce genre.

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

§. 3 - Méthodes d'achat et de production.

La coopérative recherche tout naturellement comme le fait le commerçant capitaliste, les moyens d'abaisser son prix de revient. Pour cela, deux solutions s'offrent à elle: d'abord l'achat en gros, et ensuite la production directe.

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 apparaissent très 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 kilog. de thé à la fois, les fournisseurs consentiront les sacrifices maxima.

En second lieu, le groupement des achats permet d'empêcher le boycottage par les fournisseurs locaux. Si une série de coopératives, appartenant à des villes différentes, s'approvisionnent en commun et en dehors de la région, elles ne dépendent pas des commerçants en gros de leur localité.

Un troisième avantage est la suppression des pots de vin que les administrateurs des coopératives touchaient souvent des fournisseurs. Si on pratique le groupement des achats, avec des services très organisés on pare, en une certaine mesure, à cet inconvénient.

Enfin, on supplée à l'inexpérience des administrateurs de coopératives naissantes, qui ne sont pas habitués aux affaires commerciales.

Les deux formes de l'achat en gros.

Pratiquement, ce groupement pour l'achat peut prendre deux formes. Tantôt, c'est un simple office de renseignements; en ce cas, il se borne à renseigner les diverses coopératives sur les fournisseurs, leurs tarifs, leurs conditions, mais ce sont les coopératives qui passent les commandes pour leur compte et à leurs risques.

Les magasins de gros.

Tantôt on arrive à une forme plus évoluée, celle du magasin de 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 20.000 ouvriers et employés.

En France, le Magasin de gros est beaucoup moins

Source : BIU Cujas

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.

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 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 magasins de chaussures et trois fabriques de conserves (1).

---

(1) Pour l'exposé et la discussion de la doctrine coopérative, on se reportera au livre de M. G. Pirou : Doctrines Sociales et 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.

'économie de rédit.

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, immédiatement livré, en échange d'un bien futur. L'opération à crédit s'oppose à l'opération au comptant, où la prestation et la contre-prestation sont effectuées en même temps.

On se sert du terme crédit, parce que toute opération à crédit implique un élément de confiance. L'une des 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 propriétaire garde la propriété de son immeuble et a des moyens d'action contre le locataire qui n'exécute pas ses engagements.

a vente à crédit.

Le caractère d'opération à crédit est beaucoup

Source : BIU Cujas

Le prêt d'argent.

plus marqué dans la vente à crédit et dans le prêt, surtout le prêt d'argent. Dans l'hypothèse du prêt d'argent, la somme prêtée cesse d'être la propriété du prêteur, elle tombe dans le patrimoine de l'emprunteur, et devient le gage commun de tous ses créanciers sans que le prêteur ait un privilège particulier sur les deniers qu'il a fournis. Si au bout de quelques mois, l'emprunteur est insolvable, qu'il ait 100.000 frs d'actif et un million d'engagements, tous ses créanciers devront subir une réduction des 9/10 de leur créance. Tout prêt d'argent implique par conséquent un risque. Le prêteur fait confiance à l'emprunteur.

Importance du crédit dans l'économie moderne.

Pourquoi les opérations à crédit, en particulier le prêt d'argent, ont-elles pris dans nos sociétés modernes, une importance primordiale. Il faut, pour le comprendre, nous rappeler les caractères essentiels de nos sociétés modernes.

Allongement du processus de la production le rend nécessaire.

D'abord, au point de vue technique, la production est de plus en plus capitalistique. On emploie des voies indirectes, permettant une utilisation meilleure des forces naturelles. Il en résulte qu'un intervalle de temps qui va croissant s'écoule entre le début et l'achèvement du processus de la production. Comparons la production d'un vêtement dans l'économie primitive, où l'homme se vêtissait de peaux de bêtes, avec la confection d'un vêtement d'aujourd'hui. La fabrication d'un vêtement, jadis, demandait quelques heures, dans nos sociétés modernes, si nous tenons compte du temps consacré 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 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

Source : BIU Cujas

jour où il l'a livré au commerçant, mais alors, dans l'intervalle de temps qui a séparé les deux opérations, il n'a pu vivre et payer ses collaborateurs, qu'en obtenant, dans des conditions que nous indiquerons, l'aide d'une banque qui lui a prêté l'argent et lui a permis d'anticiper les résultats de sa production en cours. De toutes façons donc, la technique 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 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

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

Source : BIU Cujas

disposent de capitaux et ceux qui en ont besoin.

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 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 réglement et de caisse. Elles faisaient pour eux le change des monnaies, opérations 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.

Elles consistent, d'une part, à emprunter des capitaux pour une période de temps brève, d'autre part, à prêter ces mêmes capitaux pour une période également brève, de telle manière que s'équilibrent ces deux

Source : BIU Cujas

opérations complémentaires.

§. 1 - Les dépôts.

C'est le dépôt en banque qui apporte aux établissements de crédit leurs principales ressources à court terme. Historiquement, la réception de sommes d'argent en dépôt des particuliers, parait avoir été une des premières formes de l'activité des banques. Au Moyen Age, il régnait une telle insécurité générale des relations et des propriétés, qu'il n'était pas prudent de faire voyager de l'argent ou de le garder dans sa demeure. Pour se débarrasser des risques de perte ou de vol, on prenait l'habitude de confier aux banques, aménagées à cet effet, les sommes d'argent dont on ne prévoyait pas qu'on aurait à se servir dans un avenir prochain.

Caractère originaire des dépôts en banque.

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 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 complétement transformés. Le dépôt moderne en banque a une physionomie toute différente.

Dépôt irrégulier.

1°- Il est devenu un dépôt irrégulier, c'est-à-dire que le banquier au jour de la restitution du dépôt, doit rendre une somme identique, sans être tenu de fournir les espèces mêmes qui lui avaient été confiées. Par suite, pendant toute la durée du dépôt, il n'est plus contraint de conserver dans ses coffres les fonds reçus, il peut les utiliser, les prêter à autrui sous cette seule réserve qu'il doit être en mesure, le jour où le client lui demande le remboursement du dépôt, de restituer non pas les espèces mêmes, mais une somme de même montant.

La banque verse son intérêt au

2°- Dès lors, celle des deux parties qui rend le plus de services à l'autre, ce n'est plus le banquier

Source gallica.bnf.fr / Bibliothèque nationale de France

déposant.

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 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 prêtés 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 déposants 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 drainent ainsi:

Capitaux en attente de placement

I°.- Les capitaux en attente de placement. Par exemple, un particulier aisé hésite entre des titres de diverses catégories qu'on lui a recommandés; il fait une enquête sur leur valeur respective. Ou bien, il attend qu'ils aient en bourse un cours moins élevé. Plutôt que de les garder chez lui, de s'exposer à une perte ou à un vol, notre particulier dépose ses fonds à vue dans une banque. Quand son choix sera définitif, il donnera ordre à la banque de prélever sur son compte de dépôt, le montant de l'achat des valeurs qu'il 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

Source : BIU Cujas
"Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

trimestre, peuvent déposer à vue, dans une banque une partie de leur pension et de leurs coupons, puis ils retireront graduellement, au cours du trimestre ou du semestre, les sommes destinées à la couverture des dépenses quotidiennes.

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

§. 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, cela lui serait impossible, car ce n'est pas le jour même de la livraison qu'il vendra la totalité du stock. Il se peut cependant que le grossiste ait besoin d'argent. Les effets de commerce et l'escompte permettent de concilier les deux situations.

Le 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 Ier 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

Source : BIU Cujas

met en présence trois. Elle présente cette particularité qu'elle permet de régler, en une fois, deux opérations. Supposons que, en même temps que le détaillant doit au grossiste le prix de fournitures, celui-ci doive la même somme à son fournisseur. Par exemple, un épicier de détail achète 1000 kilogs 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 de payer, par lequel, l'une de ces trois personnes appelée le tireur donne à une deuxième le tiré, l'ordre de payer à une troisième, le bénéficiaire. Elle est rédigée, comme suit:

Au Ier Juin prochain, veuillez payer à M. X ou à son ordre, la somme de 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 frs. 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 frs. au Ier avril, pouvez-vous m'avancer immédiatement cette somme défalcation faite des intérêts de 10.000 frs. depuis aujourd'hui jusqu'au Ier avril?

L'escompte est pour la banque le moyen d'employer productivement les

L'avantage de l'opération pour le raffineur est qu'il obtient immédiatement de l'argent liquide.

Quant à la banque, l'escompte des effets de commerce va lui fournir un excellent moyen d'utiliser des fonds reçus en dépôt. C'est en effet, une opération

Source : BIU Cujas

fonds de ses déposants

L'escompte est une opération sûre grâce à la responsabilité solidaire de tous les signataires de l'effet. L'escompte n'immobilise les fonds que pour un court délai

très sure, puisque, en échange de l'argent qu'il avance, le banquier reçoit un papier qui engage la responsabilité de tous ceux qui l'ont signé. Au jour de l'échéance, le banquier se présentera chez le débiteur; si celui-ci ne paie pas, il a un recours contre tous les signataires successifs; il suffit que l'un d'eux soit notoirement solvable pour que la banque soit assurée d'être payée.

D'autre part, l'escompte est une opération à court terme, car dans la pratique du commerce, les effets ne sont pas souscrits à très 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 dépôt sans les immobiliser longtemps.

Comme le taux d'escompte demandé par la banque est plus élevé que le taux d'intérêt qu'elle sert à ses déposants, elle réalise finalement un bénéfice. Si elle verse un intérêt de I % et que le taux de l'escompte 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 souvent un capitaliste, un rentier, non engagé dans les opérations industrielles et commerciales, mais qui a en portefeuille des valeurs mobilières, des titres tels que obligations de chemins de fer, actions de grandes sociétés, etc.... Quand il a besoin d'argent, il peut s'en procurer en vendant ses titres en bourse. Seulement, il se peut que la réalisation de 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 80 à 90 frs. et qui, en I926 ne valaient plus que 50 frs. environ, la perte atteindra près de 50 % du capital. S'il espère

Source : BIU Cujas

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.

Courte durée des avances.

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 déposants demandaient leur remboursement. N'ayant que des titres qui ne sont pas sa propriété, et pas de disponibilités en caisse, il lui serait impossible de rembourser. Il faut donc que la banque se réserve la faculté de réclamer le remboursement des avances, après quelques semaines ou quelques mois. Rien n'empêche d'ailleurs, à l'échéance, de les renouveler, si la banque voit qu'elle n'a pas à craindre, dans un avenir prochain, une demande massive de remboursements.

Valeurs de père de famille.

2°.- Quant à la nature des titres donnés en gage il faut qu'ils soient de tout premier ordre, que ce soient des "valeurs de père de famille", comme on dit en langage de bourse, et que, par suite, il n'y ait pas beaucoup de risques d'un fléchissement brusque et considérable des cours. Le prêt en effet, n'est sûr que dans la mesure où il est garanti par les valeurs données en gage. Aussi les banques ont-elles dressé une liste des titres sur lesquels elles acceptent de faire des avances.

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 s ensibles, 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).

(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.

Source : BIU Cujas

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.

Le capital

I°.- 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.

4°.- Enfin, même pour ce qui est des dépôts à vue ou à court terme l'expérience montre que, sauf des cas exceptionnels, les déposants ne se présentent au remboursement chaque jour, que pour une faible part du montant des dépôts. Si la banque a reçu un milliard si elle en conserve une fraction liquide, pour faire face immédiatement aux demandes de remboursement, si elle en affecte une autre à l'escompte et aux avances sur titre, il semble qu'elle puisse sans grand danger consacrer une dernière fraction à des opérations à

Source : BIU Cujas

Une partie des dépôts à court terme.

plus longue échéance. Il n'y aurait catastrophe que si tous les déposants poussés par une panique se précipitaient à la banque pour demander massivement le remboursement, sans exclure complètement cette hypothèse, on peut dire qu'elle ne se présente pas dans la vie financière normale.

Les opérations à long terme, sont plus productives pour la Banque.

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.

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.

Ces opérations seront pour elle plus productives que les prêts à court terme, parce qu'elle pourra exiger un taux d'intérêt plus élevé. Et elles lui permettront de répondre à un certain nombre de demandes de l'industrie et du commerce, différentes des demandes de crédit à 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 crédit sont tout à fait distincts de ceux auxquels correspondent l'escompte et l'avance sur titres, et supposent un emprunt à longue échéance.

§. I - Les ouvertures de crédit

Définition de l'ouverture de crédit

Par l'ouverture de crédit la banque consent à un de ses clients (le plus souvent un industriel ou un commerçant) une avance à découvert, c'est-à-dire non gagée d'une certaine somme généralement importante, pour une assez longue durée. Par exemple, la banque ouvre à un industriel un crédit de 100.000 frs. pour cinq ans. Cela ne veut pas dire qu'elle lui verse immédiatement 100.000 frs. 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 ouvert. L'ouverture de crédit s'analyse juridiquement en une promesse de prêts échelonnés dans le temps et dont le maximum est prédéterminé.

Généralement, l'ouverture de crédit n'est pas gagée. La seule garantie de remboursement pour la banque est la solvabilité personnelle de l'emprunteur, la confiance qu'elle met en lui.

Ses dangers

L'ouverture de crédit est donc toujours une opération grave, surtout si on la compare à l'escompte et

Source : BIU Cujas

à l'avance sur titres. D'une part, elle implique une immobilisation de fonds pour une longue durée, tandis que les fonds avancés sous la forme de l'escompte rentreront dans 90 jours au maximum. Ici la banque se dessaisit pour plusieurs années. D'autre part, la seule base est la confiance personnelle dans l'industriel, tandis que, dans l'escompte, il y a toujours à l'origine de l'opération un contrat portant sur des marchandises.

Cependant, l'ouverture de crédit est admissible généralement pour une banque qui ne travaille pas exclusivement avec des dépôts à vue, à condition qu'elle se présente, franche, loyale et ouverte. Or, parfois les banques veulent bien apporter à leurs clients industriels et commerçants, l'appui d'une ouverture de crédit, mais n'osent pas l'inscrire sur leur bilan sous sa véritable forme. Par exemple, une banque dispose de dépôts à vue, c'est-à-dire de ressources pour un temps limité. Si elle pratique une ouverture de crédit, opération à long terme, il 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 avez des fonds à court terme, vous les immobilisez, c'est une politique imprudente, car si une panique se produit, et que les clients présentent des demandes massives de remboursement de leurs dépôts, vous 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 apparaitre? Nullement. La banque préteuse et l'industriel emprunteur sont d'accord pour remplacer le papier échu par un autre à trois mois, qui, à son tour, trois mois

Source : BIU Cujas

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 apparait non pas une ouverture de crédit, mais une succession d'escomptes.

§. 2 - La commandite

Définition de

De toutes les formes du crédit à long terme, la commandite est la plus énergique, celle qui apporte l'appui le plus sérieux, mais aussi celle qui engage au maximum la responsabilité de la banque.

La commandite est la participation directe de la Banque à la constitution et au développement d'une entreprise industrielle. La différence essentielle entre ce mode de crédit et les précédents, c'est que la banque n'est plus un simple créancier, elle devient un commanditaire associé à la direction, à la gestion de l'entreprise.

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 sérieuse 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, le prêt du capitaliste à la banque sous la forme de dépôt; puis le prêt de la banque, à l'industriel sous la forme de l'escompte, de l'ouverture de crédit, de la commandite.

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 mobiliè-res.

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

§. 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 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 10.000 titres de 1.000 francs. Elle vient trouver la banque et lui dit : voulez-vous prendre ferme mon émission? Si oui, je vous la donne contre le paiement de 8.000 titres soit 8 millions. Si vous placez la totalité des titres, vous aurez un bénéfice de deux millions. Mais si vous ne placez que la moitié des titres, vous serez en déficit de trois millions. Quand la banque estime qu'elle a des chances sérieuses d'écouler la totalité de l'émission, elle a intérêt à 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.

Source : BIU Cujas

§. 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 IO 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 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 IOO.OOO 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

Source : BIU Cujas

de l'émission à achever de convaincre sa 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 pouvoir; 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.

La location des coffres-forts

I°.- La location des coffres-forts permet aux particuliers de mettre à l'abri des risques de perte ou de vol, non seulement des espèces monnayées, et des valeurs mobilières, mais des objets précieux bijoux, argenterie, etc...L'avantage de cette opération pour la banque est d'obliger la clientèle à fréquenter le local de la banque. Le client viendra chercher ses bijoux quand il en aura besoin, il passera périodiquement pour surveiller ses titres, détacher ses coupons, vérifier les versements à faire sur ses titres non libérés, les tirages de titres amortissables, etc... Pour aller aux coffres-forts, installés généralement au sous-sol, le client est obligé de passer par le rez-de-chaussée, il verra les affiches, il sera soumis plus ou moins à l'influence du personnel.

Elle fait venir le client à la banque

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

Source : BIU Cujas

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 connaitre, 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.

Modicité du droit de location.

Ce droit de location est généralement modique, surtout si l'on tient compte des frais énormes de premier établissement, de l'installation des coffres-forts et de surveillance du service. Cela nous confirme dans l'idée que l'avantage du service des coffres-forts pour la banque n'est pas tant le montant des droit 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 ferme, auquel il a seul accès, mais de lui dire: confiez-nous vos titres, nous nous chargerons de toutes les opérations qu'ils nécessitent, Le client est déchargé dès lors d'une série d'opérations dont chacune est minime, mais dont l'ensemble représente pour un gros capitaliste, une tâche assez occupante.

Voici à titre d'exemple, quelques-unes de ces opérations

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 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

Source : BIU Cujas

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 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 banque forment un tout

Et surtout, la banque qui connait 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.

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 règlementation lorsque nous étudierons la monnaie.

Nous ferons abstraction aussi, en principe, de

Source : BIU Cujas

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 1

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 connaitre dans le détail, les accomplir à de meilleures conditions. Si, par exemple, une banque est spécialisée dans la commandite industrielle, par le fait qu'elle ne s'occupe que de cette opération, elle pourra avoir un service particulier pour apprécier la solidité et les chances d'avenir des sociétés industrielles et commerciales. Elle pourra apporter à cette opération plus de prudence, de sagacité, de compétence qu'une grande banque qui fait en même temps d'autres opérations.

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 connait 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.

1°.- Nous avons souligné, dans le chapitre précé-

Source : BIU Cujas

dent, 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 disparaitre 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 est 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.

§. 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.

I°.- Les banques de dépôt dont les ressources proviennent de dépôts à vue ou à très court terme. Avec ces ressources, elles font à peu près uniquement des avances gagées (sur lettres de voiture, sur warrants, sur récépissés, etc...) Elles ne font jamais de commandite, et très rarement des émissions de valeurs mobilières. Quand elles lancent des émissions elles prêtent simplement leurs guichets à la société émettrice, à titre d'intermédiaire et sans courir de risque.

2°.- Les banques financières travaillent avec

Source : BIU Cujas

les banques financières

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, ouvertures 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.

§. 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 Etablissements de crédit français

1°.- 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-

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

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 Krach 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 banque Rothschild recrutait plutôt ses clients dans les milieux israélites. L'Union Générale se lança dans des affaires spéculatives un peu hasardeuses, qui tournèrent mal. A la suite d'une vive campagne dirigée contre elle, elle s'effondra en 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.

Source : BIU Cujas

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 I904, et la Banque de Paris et des Pays-Bas, créée en I872.

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 I906, 9 millions de bénéfices, en I907 aucun bénéfice, et même des pertes sensibles, en raison de la crise américaine; en I908, 6 millions de bénéfices, en I909, I2 millions. C'est pourquoi ces banques sont amenées dans les années heureuses, à ne distribuer qu'une part des profits réalisés. Le reste est mis en réserve, et sert à donner un dividende dans les mauvaises années.

Liens entre les grands établissements de crédit et les banques d'affaires.

Pour terminer ce tableau du degré de spécialisation, dans la banque française, il faut ajouter qu'en réalité, il existe des liens assez étroits entre les grands établissements de crédit et les banques d'affaires. Il ne faudrait pas croire que le krach de l'Union Générale ait coupé complètement ces liens. Les banques d'affaires et les grands établissements de crédit ont besoin les uns des autres. Les établissements de crédit ont besoin des banques d'affaires, parce qu'ils n'ont pas les moyens ni l'envie d'étudier eux-mêmes les affaires nouvelles. Inversement, la banque d'affaire a besoin du grand établissement de crédit, pour que celui-ci, grâce à son contact direct avec la clientèle

Le consortium

Source : BIU Cujas

puisse écouler plus facilement l'émission. Avant la guerre, il existait, pour les grandes émissions, une sorte de consortium comprenant les grands établissements de crédit et les principales banques d'affaires.

Section II

La concentration bancaire

Depuis un demi siècle, on constate une tendance très générale, en tous pays, à la concentration des établissements de banque.

§. I - Causes de la concentration bancaire

Les causes de la concentration industrielles 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 bancaires affirme une supériorité. C'est dans un ordre de considérations spéciales à la banque, qu'il faut chercher les causes véritables de la concentration bancaire.

La grande banque se procure plus facilement les fonds dont

1°.- La grande banque trouve plus facilement que la banque de petite dimension, à emprunter les fonds dont elle a besoin, parce que son importance même inspire confiance au public. Celui qui vient déposer des fonds

Source : BIU Cujas

elle a besoin parce qu'elle inspire plus de confiance au public

et qu'elle lui donne plus de facilités

n'attache pas une extrême importance au taux de l'intérêt, mais il veut être certain que le jour où il aura besoin de son argent, il sera remboursé. Il faut donc qu'il ait pleine confiance dans la solvabilité de la banque. L'expérience montre que le luxe des installations, l'existence de grands établissements dont le nom et les succursales sont partout, est un élément précieux de confiance. La grande banque donne en outre à la clientèle des facilités que ne peut pas fournir une banque qui n'a qu'un rayon d'action restreint. Le particulier qui voyage a la possibilité grâce à la grande banque à établissements multiples, de retirer en un point quelconque, les fonds qu'il a déposés en un autre point. S'il s'adresse à une banque qui ne comporte que quelques établissements, celle-ci pourra bien avoir des correspondants, mais le retrait des fonds sera plus compliqué. Grâce à ces facilités et à la confiance qu'elle inspire, la grande banque est mieux à même de drainer les capitaux.

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'opération 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 decette 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 n'atteint pas le pays tout entier. Grâce à ses succursales essaimées un peu partout, le grand établissement peut diminuer son activité, là où sévit la crise, pour la transporter là où elle n'exerce pas ses ravages. Il est donc mieux à même de supprimer les risques, que si son rayon d'action se limitait à une seule région

Atténuation des risques, grâce à l'extension géographique de son champ d'action

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 à peu près son activité sur tout le territoire de l'Allemagne, cette extension ne s'est pas réalisée, comme en France, par la création successive d'un nombre croissant de succursales.

Ses procédés

Absorption de la banque locale

Parfois, la Deutsche Bank a absorbé la banque locale préexistante, en lui laissant l'apparence d'une banque autonome, en conservant son personnel, en maintenant à la tête de cette banque, qui devient sa filiale, son ancien directeur.

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, et 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 alors 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 se sont constitués en Allemagne quatre grands groupes:

1°.- le groupe de la Deutsche Bank

2°.- le groupe de la Diskonto-Gesellschaft

Source : BIU Cujas

3°.- Le groupe de la Dresdner Bank

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 entrainer 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.

e crédit aux ffaires loca- es

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 connait 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.

es chaines de nques aux ats-Unis

Aux Etats-Unis, la concentration s'est réalisée de la même manière qu'en Allemagne. Il y a non plus des groupes de banques, comme en Allemagne, mais expression encore plus significative, des "chaines de banques". Les chefs de ces chaines sont généralement des hommes d'affaires, qu'on retrouve également à la tête des trusts. Les mêmes personnages dirigent la grande industrie trustifiée et la banque concentrée. Il y a

Source : BIU Cujas

trois principales chaines de banques désignées du nom du financier qui est à leur tête: la chaine Rockfeller, la chaine Pierpont-Morgan, et la chaine Vanderbilt.

II - La forme centralisée

Nous nous bornerons à l'étudier, dans sa réalisation française. Avant 1860, il n'existait en France (en dehors de la Banque de France que nous laissons de côté pour le moment) que des banques de caractère local et de très moyenne importance. Depuis cette époque se sont créés de grands établissements de crédit, avec des capitaux importants et des affaires de très large envergure. Avant la guerre, les principaux de ces grands établissements étaient: le Crédit Lyonnais, le Comptoir National d'Escompte, et la Société Générale. Puis, - mais ces deux derniers beaucoup moins importants - le Crédit Industriel et Commercial et la Société Marseillaise. Il aurait été plus logique, 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 même statistique. 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.

Sous quelle forme s'était-elle effectuée?

La concentration bancaire a été en France, le résultat d'une lutte très âpre engagée entre les grands établissements de crédit et les banques locales préexistantes. De cette lutte, les grands établissements sont sortis victorieux, de même que dans l'industrie, la grande entreprise l'a emporté sur l'établissement de petite dimension. La lutte entre les grands établissements et les banques locales se déroule sur le terrain de l'escompte des effets commerciaux. Pour les raisons précédemment indiquées, la loi des grands nombres permet aux grands établissements de crédit, de mieux mesurer et couvrir les risques. Ils sont donc placés dans de meilleures conditions que les petites banques pour faire à un taux modéré l'escompte du papier commercial. S'étant rendu compte de la supériorité que leur assurait l'amplitude de leurs opérations, les établissements ouvrirent un peu partout des succursales qui engagèrent le combat contre

Source : BIU Cujas

les banques locales. Dès l'ouverture de leurs succursales, ces établissements de crédit envoyèrent des démarcheurs, des pisteurs, qui travaillaient méthodiquement la clientèle, allaient dans les maisons, d'étage en étage, visiter les industriels, les commerçants, les artisans. Ils se procuraient parfois, par des procédés peu scrupuleux, la liste des clients des banques locales, en les achetant aux employés de ces banques.

La succursale de la grande banque offrait à ses clients des conditions meilleures que la banque locale, au point de vue du taux de l'escompte et de la proportion des effets admis à l'escompte. Les industriels et les commerçants furent très flattés 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. 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.

Supériorité de la banque locale sur ce terrain.

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 entraine 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 centralisé avec un personnel sans attaches locales, ils ont été amenés à s'interdire certaines opérations bancaires, à se spécialiser dans certaines autres.

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" A Répétitions Écrites et Orales
2, Place de la Sorbonne 3 Reproduction interdite

Les banques locales d'abord ont essayé de lutter sur le terrain de l'escompte. Quand elles se sont aperçues que la victoire était impossible sur ce terrain, mais que pour les affaires locales (commandites et avances à long terme) elles conservaient des avantages sur les banques à succursales multiples, elles ont vu qu'il leur fallait, pour survivre en face des grands établissements, spécialiser elles aussi leur activité.

La politique des banques lorraines.

Les premières banques locales qui l'ont compris (et qui, à cause de cela, n'ont pas connu au 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 court terme pour se cantonner dans les opérations à moyen et à long terme. Elles ont été amenées à prendre alors une structure tout à fait différente de celle des grands établissements.

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 travaille 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. Effort des banques locales en vue de participer aux grandes émissions.

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 très étroit, une pénétration profonde, entre ces banques locales et les industries locales.

Et dès lors, travaillant pour une grande part avec leurs propres fonds, dirigées par des hommes éclairés sur la valeur et la solidité des industries locales, les banques lorraines ont pu facilement pratiquer deux catégories d'opérations dangereuses pour les grands établissements : l'avance à long terme aux industries locales, et l'émission de valeurs locales.

Grâce à cette spécialisation, les banques locales ont pu résister à la concurrence des grands établissements de crédit. Seulement, cette spécialisation avait l'inconvénient de les écarter d'une catégorie

Source : BIU Cujas

d'opérations très fructueuses: les émissions de grandes valeurs françaises ou étrangères.

C'est pourquoi un certain nombre de banques locales eurent l'idée, pour s'assurer le bénéfice de ces émissions, de pratiquer à leur tour la concentration bancaire, en se superposant un organisme de coordination qui offrirait une surface suffisante pour pouvoir prendre part, à côté des grandes banques, aux principales émissions. En 1899, fut créé le syndicat des banques de province, qui se transformait, en 1904 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. 1°- Par le développement des grands établissements de crédit, à vastes capitaux et à affaires énormes; 2°- Par la fédération des banques locales en un organisme de grande envergure, qui prétendait se placer sur le même plan que les grands établissements de crédit.

Chapitre III

LES BANQUES DEPUIS 1914

Section I

Les opérations de banque

§. 1 - Les dépôts.

Dans les derniers jours de Juillet 1914, au moment où le public commence à pressentir un danger sérieux de guerre, il se produit ce qui arrive presque toujours quand les événements sont incertains: un grand nombre de déposants veulent retirer tout ou partie de leurs dépôts pour avoir chez eux de l'argent liquide, en vue de parer à toute éventualité. Le 1er Août 1914, le gouvernement prend un certain nombre de mesures. Il édicte la prorogation des échéances commerciales, c'est-à-dire décide que les effets de commerce qui sont à échéance au 1er août 1914 et devraient être payés ce jour, sont prorogés. Le paiement en est remis à une date ultérieure.

La prorogation des échéances du 1er Août 1914.

Source : BIU Cujas

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 transformables sous peu en argent. La prorogation des échéances modifie la situation, ces effets sont bloqués en portefeuille pour un temps indéterminé.

D'une part donc, ces banques ne peuvent plus transformer leur papier commercial en argent, et d'autre part, les déposants affluent pour retirer leurs dépôts. C'était pour 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

onséquences de ette 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.

léchissement es 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 subsiste. A la fin de la guerre, le chiffre des dépôts dans les grands éta-

Source : BIU Cujas

blissements de crédit demeurait, en valeur-or, très inférieur à ce qu'il était en 1914.

Reprise depuis 1918.

Ce n'est qu'à partir de 1918, et lentement, que le public reprit l'habitude des dépôts en banque. Cela tient, il est vrai, pour une part à ce que le public avait à sa disposition dans les bons de la D.N. dont nous parlerons prochainement, un instrument de placement à court terme qui devint, dans l'après-guerre, un concurrent redoutable du dépôt à vue et à court terme.

En 1939-1940 il n'a pas été édicté de moratoire des dépôts et les établissements de crédit ont pu faire face aux demandes de remboursement qui ont été cependant très nombreuses.

§. 2 - L'escompte.

La statistique du portefeuille ne permet pas de mesurer l'importance de l'escompte.

Depuis 1914, l'escompte a suivi une courbe analogue à celle des dépôts: fléchissement du fait de la guerre, puis reprise progressive. A la vérité, les statistiques ne permettent pas de mesurer, d'une manière précise cette courbe. Les grands établissements de crédit publient bien des bilans, comprenant une rubrique intitulée : Portefeuille commercial, mais, depuis 1914, ils englobèrent sous cette rubrique, outre l'escompte des effets de commerce, un élément nouveau, les Bons de la Défense Nationale possédés par eux, sans faire le départ entre les effets de commerce et les bons.

Substitution des opérations au comptant aux opérations à crédit pendant la guerre.

A défaut d'indications numériques, nous pouvons toutefois nous appuyer sur les rapports aux assemblées générales qui, pour les années de la guerre 1914-1918, et les années immédiatement postérieures, sont unanimes à constater la diminution très notable de la quantité des effets de commerce escomptés par les banques. Les raisons en sont faciles à apercevoir. Au 1er août 1914, le gouvernement décidait la prorogation des échéances commerciales. La conséquence de cette mesure fut que les industriels et commerçants substituèrent aux opérations à crédit des opérations au comptant, ce qui, au point de vue de l'évolution économique générale, était une régression. L'échafaudage délicat du crédit, bloqué au 1er Août 1914, était momentanément écarté par le paiement au comptant; les effets de commerce et l'escompte n'avaient plus de raison d'être.

Reprise à partir de 1920.

Une fois la guerre terminée, la pratique des opérations à crédit, avec émission de billets à ordre et

Source : BIU Cujas

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 complétement à une vie économique normale.

Toutefois, après 1930, le développement de la crise économique ayant entraîné un ralentissement très sérieux des affaires, le montant des escomptes a de nouveau fléchi. La guerre de 1939-1940, et l'arrêt partiel des affaires qui en a été la conséquence, ont naturellement accentué ce fléchissement.

§. 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. Faute de pouvoir se les procurer immédiatement par l'impôt, en tous pays, les pouvoirs publics ont eu recours à l'emprunt, sous des formes diverses, à long terme et à court terme. Ce qui est particulier au financement français de la guerre de 1914-1918, c'est l'invention, à la fin de 1914, d'un instrument d'emprunt qui, à l'expérience, s'est révélé très puissant : le bon de la Défense Nationale, créé sur l'initiative du ministre des finances d'alors, 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

Source : BIU Cujas

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 sûre et sans une longue immobilisation, et n'ayant plus 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 liquise, 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 furent les conséquences économiques et financières de la pénétration dans l'organisme bancaire de cet instrument nouveau.

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 dépôts.

Risques courus de ce fait par l'Etat.

Il s'ensuit que le risque du retrait en masse que couraient les banques de dépôt 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.

Pénétration des bons et des opérations bancaires dans les classes rurales.

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 guerre thésaurisaient des billets de banque, accepter de prendre peu à peu, lentement d'ailleurs, des Bons de la Défense Nationale, les

Source : BIU Cujas

considérant un peu comme des billets de banque portant intérêt. Puis une partie de ces masses rurales ont accepté de consolider leurs bons en titres d'Etat à plus long terme.

En 1939-1940 ont été émis des Bons du Trésor dont les caractéristiques sont très voisines de celles des Bons de la Défense Nationale. L'intérêt est payé d'avance. Actuellement un Bon de 1.000 Frs, à 2 ans, ne coûte que 935 Frs, le chiffre de 65 Frs représente l'intérêt (3,25 % par an), qui est ainsi touché le jour même de l'achat. Les Bons du Trésor sont exemptés de l'impôt cédulaire et de l'impôt général. Ils peuvent être escomptés par la Banque de France. Mais il n'y a pas de Bons à trois mois. Les échéances sont : 6 mois, 1 an, 2 ans.

Section II

Les établissements de crédit

§. 1 - La concentration bancaire.

La guerre et les grands établissements de crédit. Multiplication 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 leurs 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 fut l'apparition, à côté des grands établissements de crédit d'avant-guerre, de deux banques nées, ou du moins devenues de grandes banques depuis 1914 : la Banque Nationale de Crédit et le Crédit commercial

Source : BIU Cujas

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 de Bullier, 6 avril 1932).

La guerre et les banques d'affaires.

3°- L'activité des banques d'affaires pendant la guerre de 1914-1918, a pris des formes nouvelles. A l'instigation du gouvernement, elles ont drainé les valeurs mobilières étrangères possédées par des capitalistes français. Elles ont cherché à se les faire céder, en faisant appel au patriotisme de leurs propriétaires. Et elles les ont remises, (notamment les valeurs américaines) aux pouvoirs publics qui ont pu obtenir ainsi des pays étrangers des crédits à long terme gagés sur ces valeurs. D'autre part, les banques d'affaires ont apporté leur appui aux industries de guerre. Elles ont essayé d'orienter leur clientèle capitaliste vers les affaires travaillant pour la Défense Nationale.

Drainage des valeurs mobilières étrangères.

Appui aux industries de guerre.

Le financement des grandes affaires.

Ces formes d'activité ont été naturellement temporaires. Après la guerre, les banques d'affaires se tournèrent à nouveau vers le financement des grandes affaires, principalement des affaires étrangères. 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 Tchécoslovaquie, et la Hongrie et les affaires métallurgiques.

La Banque de l'Union Parisienne a subi, elle aussi en 1931, le contre-coup de la crise économique 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 ?

Les banques régionales.

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)

---

(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
« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
A
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

La Société Centrale des banques de province.

Quant à la Société Centrale des Banques de Province, elle avait essayé d'être à la fois une banque de dépôt et une banque d'affaires. Elle avait créé de très nombreuses succursales, où elle recevait les fonds à court terme. Et elle s'intéressait à des affaires spéculatives assez aléatoires, et comportant de longues immobilisations. Or, il y a toujours quelque chose d'assez délicat dans cette juxtaposition de deux catégories d'opérations qui ne se correspondent pas parfaitement. Et la Société Centrale des Banques de Province n'a pu, finalement, faire face à ses engagements.

4°- Depuis 1914, les succursales en France des banques étrangères se sont beaucoup développées. Ces succursales de banques (anglaises et américaines notamment) s'occupent 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.

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, aux assemblées générales, qui donnent sur la situation financière des vues très intéressantes.

En Allemagne, le mouvement de "rationalisation" des banques a abouti, au terme d'une série de fusions, à la formation de deux grandes institutions: 1°- La Deutsche Bank und Diskontogesellschaft 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 appui de l'Etat.

§. 2 - La spécialisation bancaire.

C'est ici que nous trouvons les innovations les plus importantes. A côté des banques préexistantes,

Source : BIU Cujas

il s'est créé, en ces dernières années, des organismes nouveaux (généralement à l'instigation et avec le concours financier des pouvoirs publics) en vue de donner satisfaction à des besoins de crédit que les grands établissements existants n'assuraient pas d'une manière satisfaisante. Nous parlerons successivement du crédit populaire, (c'est-à-dire du crédit à la petite et moyenne industrie et au petit et moyen commerce), puis du crédit à l'exportation.

A - Le crédit populaire.

Nécessité et difficultés du crédit pour la petite production.

L'industriel et le commerçant moyens avaient, avant la guerre, beaucoup de mal à trouver le crédit qui leur était nécessaire. Un petit établissement est généralement peu connu sur la place et n'offre pas une solidité qui s'impose à tous. Quand les petits producteurs se présentaient dans une banque pour demander du crédit à court terme, la grande banque, qui souvent ne connaissait pas même leur nom, et ne pouvait mesurer leur valeur pécuniaire, était peu tentée de leur venir en aide.

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 de n'être pas remboursés que si tous se révélaient incapables de payer. Aussi cette formule réussit-elle brillamment, il se créa, dans différentes régions, en Allemagne, de ces banques populaires, que l'on a parfois appelée 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.

Source : BIU Cujas

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:

Organisation du crédit à court terme.

1°- 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.

Pour pouvoir escompter, il faut que la banque populaire ait des fonds. Elle les tire principalement d'avances faites par l'Etat. La loi de 1917 autorisait le gouvernement à disposer en faveur des banques populaires de 12 millions provenant d'une avance de 20 millions faite par la Banque de France à l'Etat.

En fait, il ne s'est créé que très peu de sociétés

Source : BIU Cujas

Résultats des lois de 1917 et de 1920

de caution mutuelle. Les banques populaires se sont au contraire multipliées. Dès 1920, la dotation prévue était 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)

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 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

---

(1)

En outre, une organisation spéciale a été créée par le crédit en faveur des artisans. 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.

Source : BIU Cujas

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.

Le crédit à l'exportation en Allemagne

En Allemagne, où la spécialisation bancaire n'existe pas, les grandes banques à tout faire pratiquent aussi très largement le crédit à l'exportation. Elles avaient organisé d'une manière très scientifique la documentation nécessaire pour asseoir ce crédit sur des bases sûres. Elles possédaient des fichiers sur lesquels était tenu au jour le jour le bilan des événements économiques et politiques susceptibles d'influencer les courants d'affaires de telle ou telle région. Elles pouvaient ainsi se livrer au crédit d'exportation sans trop de risques.

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.

Création de la Banque Nationale de Crédit extérieur. Origine de ses ressources.

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. 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 intérêts pouvant aller jusqu'à un total de 25 millions.

Entraves mises à son développement

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 quant 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 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

Source : BIU Cujas

d'une entente avec eux (I)

Chapitre IV

LE CREDIT AGRICOLE

écessité du rédit en agri- ulture

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. 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 batiments, transformation de prairies en terres à céréales etc... à court terme, parce que, dans l'agriculture, il n'y a pas généralement correspondance entre les recettes et les dépenses. Les dépenses de l'agriculteur et de sa famille, et les salaires qu'il doit payer, sont réguliers et quotidiens. Les recettes sont au contraire, beaucoup moins régulières que dans les entreprises industrielles et commerciales, parce que l'agriculture est soumise au rythme des saisons, du climat, de la température. A certaines époques, on fait des récoltes, à d'autres, la terre se repose. Aussi la trésorerie d'une entreprise agricole est-elle assez difficile à établir. La période des récoltes se traduit par de gros encaissements; mais c'est toute l'année que les décaissements s'effectuent. Par suite, il peut être utile au paysan, de trouver du crédit pendant quelques semaines, quelques mois, ou même une année pour anticiper les résultats d'une production en cours.

e crédit à ong terme

e crédit à ourt terme

alités du édit agrico- e d'après les aranties sur esquelles il epose

---

(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 développement a été entravé par la crise économique et la régression du commerce extérieur, en ces dernières années.

Source : BIU Cujas

Le crédit agricole peut prendre diverses formes, suivant son assiette et les garanties sur lesquelles il repose.

I°.- Il se peut que l'agriculteur fournisse à son prêteur une garantie immobilière; il emprunte une somme et donne en garantie son fonds de terre ou ses bâtiments. Il contracte alors un emprunt hypothécaire. Si, le jour de l'échéance, il est insolvable, le prêteur a certains droits sur la terre ou sur les bâtiments donnés en hypothèque. Ces droits s'analysent en un droit de préférence et un droit de suite. A supposer que l'on soit obligé de vendre les biens de l'agriculteur et que le total de la somme produite ne permette pas de désintéresser tous les créanciers, le créancier hypothécaire vient par préférence sur le prix du fonds, 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 hypothécaire.

2°.- Il se peut que l'agriculteur donne en garantie ses biens mobiliers, son capital d'exploitation, plus particulièrement sa récolte engrangée ou même sur pied

Le crédit mobilier

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.

Le crédit personnel

D'où trois formes de crédit agricole: crédit hypothécaire, crédit mobilier, crédit personnel.

Section 1

Le 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.

Inconvénients du crédit hypothécaire.

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.

Il entame le crédit de l'emprunteur

Quant au prêteur, il a, sans doute, un gage sûr,

La créance n'

Source : BIU Cujas

est pas mobili-sable

mais qui n'est pas sans inconvénient pour lui, par le fait qu'il lui est très difficile de le mobiliser, qu'il a besoin d'argent avant l'échéance. Les procédés rapides de transmission des titres au porteur ou à ordre ne s'appliquent pas aux créances hypothécaires, ce ne sont pas les règles du droit commercial, mais celles du droit civil qui entrent en jeu. La cession d'une créance hypothécaire est soumise à des formalités compliquées. Pratiquement, le créancier aura peine à transformer sa créance en argent avant l'échéance.

C'est pourquoi on s'est efforcé, en certains pays, d'assouplir les règles du droit commun pour améliorer le crédit hypothécaire, et l'on a, à cette fin, essayé d'organiser 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

Que faut-il pour qu'un individu qui détient une créance hypothécaire puisse la transformer facilement en argent liquide?

1°,- 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.

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'hypothèque. Quand le registre est tenu dans un cadre personnel, on peut seulement rechercher si, du fait de telle personne, existe une hypothèque sur tel immeuble, mais rien ne dit que sur une autre page, du fait d'une autre personne, il n'existe pas d'inscription.

En outre, certains créanciers privilégiés n'ont pas besoin de faire inscrire leur hypothèque, une hypothèque de cette nature n'apparait donc pas sur les registres. Dans ces conditions, on n'est jamais certain qu'un immeuble n'est pas déjà hypothéqué, ni que tel individu en est bien propriétaire.

système des res Fonciers

Il en est autrement dans certains pays qui, pour faciliter la mobilisation des créances hypothécaires

Source : Les Cours de Droit - Répétitions écrites et orales
3 Place de la Sorbonne 3 A Reproduction interdite

L'Act Torrens

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. On crée un registre officiel qui est, pour la propriété foncière, l'analogue des registres de l'état civil en France pour les personnes. Sur ce registre, chaque immeuble et même chaque parcelle a une page. On y indique son plan cadastral qui fait foi en cas de contestation sur les limites. Puis, on mentionne tous les droits qui existent sur le fonds dont il s'agit: droit de propriété, servitudes, hypothèques. Un certain délai est donné pour que 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.

Tenue des registres par parcelle

Valeur absolue attachée aux mentions des registres

Une fois cette période terminée, les droits inscrits sont fixés "ne varietur" A supposer qu'une personne, qui n'a pas été prévenue en temps utile, démontre qu'elle était 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 connaitre immédiatement tous les droits existants à ce jour sur cette terre. Si le propriétaire offre à un individu de lui vendre ou de lui hypothéquer son fonds, le tiers peut vérifier très aisément la consistance matérielle, et la situation juridique de ce fonds.

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. L'individu qui est propriétaire d'une

Source : BIU Cujas

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 là8 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 dès 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 fut pas payé il faudrait supposer une baisse de plus de 5 % 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 de 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'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'obligaions par tirages. En outre, il pratique le système des valeurs à

Source : BIU Cujas

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. 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.

Il consent des prêts amortissables aux propriétaires

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 batir, 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 du prêt, l'emprunteur cesse de payer, le Crédit Foncier a, pour garantie, la construction édifiée (I).

Les prêts sont faits surtout aux propriétaires de terrains à batir

Section II

Le crédit agricole mobilier

Le crédit agricole mobilier est gagé sur les récoltes. Le prototype en est emprunté à une pratique bancaire de l'industrie et du commerce; les avances sur warrants. Les warrants sont des certificats de dépô

Les avances sur warrants dans le commerce et l'industrie

(I) D'autre part, pour atténuer la crise du logement aigue 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 subventions de l'Etat et 8 millions d'avances consenties aux société H.B.M. par l'Etat au taux anormalement bas de 2 %, qui constitue une véritable subvention déguisée.

Source : BIU Cujas

des 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 est 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 I933 il a été établi environ 20.000 warrants portant sur des produits d'une valeur de 720 millions sur lesquels étaient affectés des prêts d'une valeur de 372 millions. Les prêts sur warrants sont le plus souvent effectués par les caisses de crédit agricole dont nous allons parler dans la section suivante.

(I) complétée par une autre loi du 30 avril I906

Source : BIU Cujas

Section III

Le crédit agricole personnel

Certaines institutions sont venues, ici encore, essayer d'organiser le crédit agricole, en étayant la solvabilité personnelle de l'agriculteur par la solvabilité plus large, d'un groupement qui se porte caution pour lui.

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 Raiffensen 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 5 aout 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 alors trois signatures. Particularité importante, car la Banque de France accepte à l'escompte les effets revêtus de trois signatures. Le papier passé par les deux caisses est donc bancable, il vaut presque de l'argent liquide.

Source : BIU Cujas

La caisse nationale

Enfin, au 2ème étage, l'Office national de Crédit agricole créé par la loi de 1920 était 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". Il existe une centaine de caisses régionales, & plus de 6.000 caisses locales. Les caisses régionales détiennent pour plusieurs milliards de dépôts.

La dotation du Crédit agricole (provenant principalement de redevances de la Banque de France) s'élève à près de un milliard et demi.

Conclusion du Titre sur le Crédit

Caractère 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 non traduit en français, intitulé: "le capital financier".

Or, s'il est vrai que le rouage central du capitalisme contemporain est la finance, il s'ensuit que pour transformer le capitalisme, c'est à la finance

Source : BIU Cujas

au crédit à la banque, qu'il serait rationnel de s'attaquer d'abord.

Un second argument est fourni par les erreurs et le particularisme des banques privées. Il est incontestable qu'un certain nombre d'entre elles ont été gérées d'une manière défectueuse et qu'elles n'ont pas été orientées dans le sens de l'intérêt général, mais menées avec le souci exclusif de l'intérêt particulier de ceux qui les dirigeaient et qui, en même temps, étaient souvent des capitaines de la grande industrie.

Enfin, un troisième argument (que l'on ne peut qu'indiquer pour le moment et dont le détail sera donné en un chapitre ultérieur) est que certaines formes de la monnaie (que l'on appelle les monnaies scripturales) sont émises non par une banque d'émission telle que la Banque de France, mais par toutes les banques de dépôt. En sorte que, si l'Etat veut surveiller la monnaie, il est amené à contrôler, non plus simplement la banque d'émission, comme il le fait en tous pays, mais tous les Etablissements qui émettent de la monnaie scripturale.

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 ou non donner du crédit, il faut émettre une appréciation qualitative qui implique une grande technicité et une entière indépendance. De ce fait, il est beaucoup plus difficile de faire marcher une banque qu'une compagnie d'assurances par exemple, où les opérations obéissent à la loi des grands nombres et peuvent être soumises à des calculs serrés et à des prévisions statistiques. On peut se demander si un établissement de crédit étatisé présenterait de suffisantes garanties au double point de vue de la technicité et de l'indépendance.

En outre, et surtout, les questions de crédit ont un aspect psychologique. Le crédit, c'est la confiance et la confiance repose sur une appréciation subjective. Il n'y a donc de système de crédit solide que lorsque le courant de confiance est lui-même solide.

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 antonomie oppose l'orientation des rouages politiques de l'Etat et la psychologie des principaux détenteurs de capi-

Source : BIU Cujas

taux. Une institution de crédit étatisée risque d'être plus sensible aux paniques et aux crises qu'une banque privée qui a (ou qui parait avoir) une certaine indépendance vis-à-vis du pouvoir politique.

Concentration croissante et regard croissant de l'Etat

Conclusion générale de la Première Partie du Cours

Quelles tendances générales nous a révélées notre étude des cadres de l'activité économique?

L'évolution se traduit par une concentration croissante d'une part, et un regard croissant de l'Etat d'autre part.

Sans doute ces caractères ont une intensité très variable suivant les branches d'activité économique. Ils atteignent le maximum dans l'industrie; ils sont au minimum dans l'agriculture. Mais même dans l'agriculture, nous avons noté les progrès de l'action collective par le développement des syndicats et des coopératives et l'importance de l'intervention de l'Etat sous la forme de la législation sur la petite propriété.

Toutefois, dans notre économie moderne, subsistent en tant que régime général, l'initiative individuelle et la propriété privée des moyens de production. C'est ce qui permet de dire que nous restons en régime capitaliste. Peut être seulement la phase individualiste du capitalisme est-elle dépassée, et sommes-nous entrés dans une phase d'économie mixte, d'économie composite, comportant à la base l'initiative individuelle et la propriété privée; au-dessus d'elles l'action collective, qui élabore le statut de la profession; au sommet l'intervention et le contrôle de l'Etat qui a la mission de plier les activités particulières (individuelles et collectives) sous la loi de l'intérêt général et des nécessités nationales.

"Les Cours de Droit"
3, PLACE DE LA SORBONNE. 3
A
Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite
Source : BIU Cujas

Deuxième Partie

LE MECANISME DE LA VIE ECONOMIQUE

Titre I

LA MONNAIE

Chapitre I

LES ORIGINES ET L'EVOLUTION HISTORIQUE DE LA MONNAIE

Section I

L'âge du troc

Système primitif du troc.

Dans toutes les sociétés on constate en remontant assez loin dans leur histoire, qu'il y eut une période primitive dans laquelle les relations d'échange s'effectuaient par le troc des marchandises contre des marchandises. L'échange direct ne présentait pas alors d'inconvénient, parce que les relations d'échange étaient exceptionnelles. Dans les sociétés primitives, les échanges étaient rares, et ils avaient lieu non d'individu à individu, mais de famille à famille, ou de tribu à tribu. Ils intervenaient pour les denrées que la tribu ne produisait pas et qu'elle était

Source : BIU Cujas

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 apparait 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 co-échangiste

I°.- Le troc n'est possible que si chacun des co-échangistes possède la marchandise qui est l'objet des désirs de l'autre et souhaite acheter la marchandise disponible entre les mains de l'autre. Or, cette double coincidence est assez anormale. Supposons qu'un individu possède un boeuf, dont il consent à se débarrasser et qu'il désire une table. Il faut qu'il trouve un co-échangiste qui ait une table disponible et désire acquérir un boeuf. Il sera exceptionnel de rencontrer quelqu'un qui ait à la fois cette disponibilité et ce besoin.

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 celui qui veut se débarrasser de son boeuf ne va pas le donner contre la pioche seule. L'opération se complique donc, il faut qu'il trouve chez le co-échangiste non seulement une pioche, mais une série d'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 de rapport des valeurs entre le cuivre et le fer, mais cet échange ne donne la valeur du fer qu'en fonction du cuivre. Une deuxième relation d'échange de 3 kilogs de bois contre IO 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

Source : BIU Cujas

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 est une marchandise que les individus d'une société et d'une époque données, 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 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 dessaisit que par la suite.

Exemples 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 pocus, 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 comprimés; en Virginie, du tabac; aux Indes occidentales, du sucre; à Terre-Neuve, de la morue séchée; en Afrique des esclaves. Tous ces objets possèdent à quelque degré, les qualités exigées; ils sont d'une conservation aisée et de consommation générale à l'époque et dans les pays dont il s'agit.

Elles atténuent les inconvénients du troc

Grâce à l'intervention des marchandises-monnaies les deux inconvénients du troc se trouvent atténués.

D'une part, il n'est plus besoin de la double coincidence dans les disponibilités et les désirs des co-échangistes. Un individu a un boeuf et désire une table. Celui qui a une table n'a pas de boeuf. Le pro-

Source : BIU Cujas

priétaire du boeuf le vend en échange de la marchandise monnaie, puis remet ultérieurement à un autre co-échangiste cette marchandise monnaie en échange de la table. L'ensemble de l'opération peut ainsi se réaliser aisément.

en facilitant les échanges

D'autre part, quand ils ont ou désirent acheter ou vendre une marchandise, les particuliers prennent l'habitude de l'évaluer en fonction de la marchandise-monnaie. Tel individu saura que son boeuf vaut 100 paquets de thé. Comme la même opération est faite par

et la mesure des valeurs

les autres pour les marchandises dont ils disposent, toutes les marchandises s'évaluent en paquets de thé. Ceux-ci seront non seulement l'intermédiaire des échanges mais l'instrument de mesure des valeurs: grâce à cette marchandise tierce, toutes les autres s'évaluent en celle-là. Si l'on sait qu'un boeuf s'échange contre 100 paquets de thé, et une table contre 10 paquets de thé, on mesure immédiatement la valeur respective du boeuf et de la table, la place de l'un et de l'autre objet dans l'échelle générale des valeurs.

Mais elles ne les suppriment pas complètement

L'évolution ne devait pas s'arrêter là. La marchandise monnaie atténue, mais ne supprime pas les inconvénients du troc. Ce double rôle d'instrument d'échange et de mesure des valeurs, elle ne le joue qu'incomplètement. Voyons les défectuosités des marchandises 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 données 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 à la définition de la marchandise-monnaie.

Elle ne permet qu'une mesure imparfaite des valeurs.

Quant à la fonction de mesure des valeurs, si je dis d'un objet qu'il vaut trois moutons, cela n'a de sens précis que dans la mesure où j'ai déterminé au préalable de quelgenre 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.

Source : BIU Cujas

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 sociétés 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.

Ils sont rares et d'une grande valeur spécifique.

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 servent 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.

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 égalité de valeur, ce qui facilite l'examen. Pour mesurer la valeur du métal pré-

Source : BIU Cujas

cieux, il suffit de le peser.

Ils sont divisibles

5°.- Enfin,(et ce n'est pas le moindre mérite,) les métaux précieux sont divisibles matériellement et économiquement. Si au lieu de l'or on adoptait comme monnaie une pierre précieuse, à la rigueur elle serait divisible matériellement, mais comme sa valeur est fonction de sa grosseur si on la coupe 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.

matériellement et économiquement

Telles sont les raisons qui expliquent que, dans toutes les sociétés, on ait adoptécomme monnaie les métaux précieux.

Section IV

L'évolution des métaux précieux commemonnaie

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 - ce fut d'abord le passage de la monnaie pesée, à la monnaie comptée. A l'origine les métaux précieux jouent le rôle de monnaie en conservant leur aspect de marchandises. Ils sont utilisés en lingots. en barres, en bagues... etc.. Pour connaitre la valeur de ces objets d'or ou d'argent, il fallait déterminer leur poids. Dans les opérations d'échange, le recours à la balance était par suite de toute nécessité. Cela nous explique certaines formes juridiques, notamment les modalités anciennes de la vente romaine, avec le concours obligé du libripens. Même quand l'usage de la monnaie pesée eut disparu, le libripens subsista longtemps en vertu de cette loi générale que les formes juridiques survivent aux raisons qui les ont originairement expliquées.

La monnaie frappée

Peu à peu on est passé des métaux précieux, marchandises monnaies, à la monnaie proprement dite. Les lingots ont reçu un poids et une forme déterminés, qui leur donnent une certaine uniformité. Puis on a frappé sur ces lingots une marque attestant leur poids et leu titre. Lorsque les commerçants ou banquiers qui apposaient des marques jouissaient de la confiance général

Source : BIU Cujas

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), la monnaie se modifie dans sa présentation matérielle. Elle abandonne la forme de lingots bruts, de barres, de bagues, etc... pour adopter une forme monétaire spéciale. A l'origine, on choisit une forme ovoïde, peu à peu à cette forme ovoïde on substitue le disque, la pièce plate, à cause de ses avantages dont voici les principaux:

Ses avantages:

1°.- Il est impossible de frauder, la pièce en la "fourrant" en coulant à l'intérieur un métal de moindre valeur, tel que le plomb, fraude courante avec la forme ovoïde.

2°.- Il est possible d'empiler les pièces les unes sur les autres;

3°.- L'usure est réduite et égalisée. Même très usagées, les pièces peuvent remplir tant bien que mal leur fonction monétaire.

Passage de la monnaie facultative et privée à la monnaie obligatoire et publique.

C - Enfin, en même tempsque s'opère le passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée, et du lingot à la pièce s'accomplit la transformation de la monnaie facultative et privée, en monnaie obligatoire et publique. Dans toutes les phases antérieures, les échanges avec monnaie s'accomplissent sans intervention des pouvoirs publics. C'est par le fait de la coutume qu'on adoptait telle marchandise comme monnaie. Les premières empreintes ont été l'oeuvre de personnalités privées, commerçants et banquiers. A un certain moment de l'évolution, ces caractères disparaissent. Les certificats de poids et de titre deviennent le fait des pouvoirs publics. En raison des avantages de cet instrument monétaire l'Etat s'aperçoit qu'il a intérêt à en généraliser l'emploi, à le rendre obligatoire, Alors apparait 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 re-

Le troc en Afrique

Source: BIU Cujas

lations se font sans intermédiaire de marchandises tierces. De même certains pays qui connaissent et emploient les métaux précieux, leur ont conservé leurs caractères primitif, 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.

La monnaie lingot en Asie

Chapitre II

LA MONNAIE METALLIQUE AU XIXme SIECLE

L'empreinte des monnaies certifie leur poids.

Dans nos sociétés modernes, on compte les pièces de monnaie; on ne les pèse plus. Mais ce n'est pas à dire que la considération 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. Considérons la pièce d'argent, sur laquelle était portée avant la guerre la mention: 1 franc. Par le fait que l'Etat inscrit cette indication, on est certain que la pièce contient un poids d'argent déterminé, car l'autorité fabriquait le franc de la manière suivante: un kilogramme d'argent est divisé en 200 parties; sur chacune d'elles on porte la mention : 1 franc . La pièce de 1 franc a donc le poids de 1/200 de kilog, soit 5 grammes.

Le titre des monnaies

Toutefois, il faut compléter un peu cette notion sommaire, parce que, en fait pour des raisons techniques, il n'y a pas de pièces composées exclusivement d'argent ou d'or. Pour donner 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 et d'argent et pour un faible pourcentage, un métal d'une qualité inférieure Cette proportion entre le métal précieux et l'alliage est ce qu'on appelle le titre de la pièce. En France le titre des monnaies d'or était avant guerre de 900/1000mes, c'est-à-dire qu'une monnaie d'or contenait 900 parties de métal d'or fin et 100 parties d'alliage.

Nécessité d'employer plusieurs métaux

Ceci posé, les grands pays ont eu, au XIXme siècle à résoudre, un problème monétaire dont il nous faut d'abord bien poser les termes.

Le problème ne consiste pas à se demander si l'on

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

va se servir, dans le système monétaire, d'un seul ou de plusieurs métaux. Dans un système de monnaie métallique, il y a nécessité absolue de se servir de plusieurs. Si l'on adoptait l'or comme monnaie unique, on ne pourrait pas frapper en or, les petites pièces de 5 ou 10 centimes, elles seraient impalpables. Inversement, si l'on se servait pour ces pièces d'un métal vulgaire, on ne pourrait pas l'employer pour les pièces de 10, 20, 40 et 100 francs, leur poids les rendrait inutilisables.

Aussi, tous les pays ont-ils introduit, dans leur système monétaire, plusieurs métaux: l'or, pour les grosses pièces, l'argent pour les pièces moyennes, le billon pour les petites monnaies. Monnaies de billon, d'argent, d'or, coexistaient à peu près dans tous les pays d'avant guerre.

Caractères différents de la monnaie d'or et de billon.

On était également d'accord pour donner à la monnaie de billon des caractères différents de ceux de la monnaie d'or. Si nous comparons la pièce de billon française de 10 centimes à la pièce d'or de 20 francs, elles présentaient deux différences essentielles.

1°.- La monnaie de billon avait une force libératoire limitée. Un débiteur d'une somme de 50.000 frs. ne pouvait obliger son créancier à les recevoir en billon. Les pouvoirs publics avaient édicté un maximum Pour l'or, au contraire, celui qui devait un million pouvait forcer son créancier à le recevoir en totalité en or. L'or avait une force libératoire illimitée.

Pouvoir libératoire illimité de l'or.

2°.- La monnaie d'or jouissait de la frappe libre refusée à la monnaie de billon. La frappe libre n'est pas le droit pour les particuliers de frapper eux-mêmes leurs lingots d'or, et de les transformer en monnaie; c'est le droit de les porter à l'Hôtel des Monnaies, de demander qu'ils soient frappés et qu'on leur rende l'équivalent en monnaie.

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 francs? Sa valeur commerciale, c'est le prix qu'on pourrait en tirer en la vendant comme lingot. Avec la frappe libre, les deux valeurs sont égales, car si la valeur monétaire était supérieure à la valeur commerciale, les gens qui ont des lingots les feraient transformer en monnaie. Et si la valeur commerciale était la plus élevée ceux qui ont des pièces d'or les vendraient sur le marché des lingots.

Source : BIU Cujas

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 ainsi coupé entre la valeur commerciale et la valeur monétaire du billon. Il pouvait y avoir (et il y avait en effet) dissociation complète de ces deux valeurs. La pièce de monnaie portant la mention: 10 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. La question qui a donné lieu au XIXme 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:

1°.- Donner à l'argent seul le caractère de monnaie principale; cette solution porte le nom demonométallisme argent. Encore une fois, cela ne veut pas dire un système monétaire dans lequel il n'y a que de l'argent, mais un système dans lequel les pièces d'argent seules ont force libératoire illimitée et frappe libre.

Le monométallisme argent

Le monométallisme or.

2°.- Donner à l'or seul les attributs de la monnaie principale: c'est le monométallisme-or.

3°.- Mettre l'or et l'argent sur le même pied, donner à la fois aux pièces d'or et aux pièces d'argent la force libératoire illimitée et frappe libre; c'est le bimétallisme.

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, sous forme de lingots qu'il faut peser à chaque transaction

Source : BIU Cujas

En Chine, actuellement encore, dans certaines régions, on utilise pour les transactions, les lingots sous forme de petits sabots estampillés par les banquiers ou par de gros commerçants qui en garantissent le poids. Ce n'est pas là une monnaie véritable au sens moderne du terme. Ces pays ne sont pas monométallistes argent. Ce sont seulement des pays à circulation d'argent.

Pays monométallistes argent à la veille de la guerre

Au contraire, étaient monométallistes argent au sens strict du terme, 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 pas une valeur monétaire fixe, le particulier auquel on offre un lingot d'or, ne sait pas très exactement quelle en est la valeur véritable. Cette valeur varie de jour en jour comme celle d'une marchandise quelconque. Seuls les spécialistes, les techniciens banquiers, financiers, gros commerçants, peuvent l'accepter en paiement sans courir ce risque. Aussi, dès que l'or se répand, le public demande-t-il aux autorités compétentes l'abandon du système et son remplacement par un autre régime décernant à l'or une valeur monétaire invariable.

Augmentation de la production ou du stock d'or dans la seconde moitié du XIXme siècle

En fait, dans la seconde moitié du XIXme siècle, l'or se répandit peu à peu dans les transactions en conséquence d'un fait capital qui domine l'histoire monétaire moderne: l'accroissement considérable de la production de l'or. Si nous comparons deux périodes de durée très inégales: d'une part, la longue période qui va de la découverte de l'Amérique (I493) à I840, et d'autre part, la période de I840 au début du XXme siècle nous constatons que de I492 à I840 il a été extrait environ 4 millions de kilogs d'or. De I840 à I906 plus

Source : BIU Cujas

de I3 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 I840 atteignait au maximum 3 millions de kilogs d'or (une partie des quantités extraites ayant disparu, s'étant usée ou perdue), a presque quintuplé en 60 ans.

Elle a entrainé 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 après s'être ralliés au monométallisme argent, furent amenés dans la seconde moitié du XIXme 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 présente d'un dilemne. Il leur faut choisir entre deux solutions: I° substituer comme monnaie principale l'or à l'argent, en réduisant l'argent au rôle de monnaie d'appoint c'était le monométallisme or. 2°.- donner à l'or une valeur fixe, sans lui subalterniser l'argent et avoir par conséquent, deux monnaies principales: c'était le bimétallisme.

remplacé par le monométallisme or ou 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, et cependant déjà plus compliqué que le monométallisme argent. Tandis que le monométallisme argent ne comportait généralement qu'une faible circulation d'or, le monométallisme or comporte toujours une circulation d'argent. Si un système monétaire utilisait uniquement l'or et le bronze, sans métal intermédiaire, il faudrait pour les expressions monétaires moyennes, une pièce d'or très petite ou une pièce de billon très grande; elles seraient également incommodes. Les systèmes qui adoptent le monométallisme or se servent donc quand même de l'argent.

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

Source : BIU Cujas

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 le caractère d'une monnaie principale, et à l'argent celui d'une monnaie secondaire (en établissant un rapport fixe de valeur entre l'or, d'une part, l'argent et le billon, d'autre part.

Un rapport fixe de valeur existe entre la monnaie d'or et la mmnnaie 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 I8I6 représentait un poids d'or fin de 7 gr. 32. A côté de cette pièce d'or, la loi avait créé une pièce d'argent, le shilling, qui pesait d'après la loi, 5 gr. 23 d'argent fin. Enfin, une troisième décision légale avait décidé qu'il faudrait 20 shillings d'argent pour faire une valeur monétaire égale à celle de la pièce d'or d'une livre.

Il faut bien comprendre ce que supposait implicitement la coexistence de ces trois règles. Ces 20 shillings d'argent avaient un poids déterminé par la loi. Puisqu'un shilling représentait 5 gr. 23, 20 shillings représenteraient un poids d'argent 20 fois plus élevé; I04 gr. 60. D'autre part, la libre, monnaie d'or, dont la valeur monétaire était égale à celle de 20 shillings avait un poids fixé par la loi à 7 fr. 32.

Le système monétaire anglais. Rapport fixe de I4,29

Voilà donc deux poids, l'un d'argent (I04 gr.60) l'autre d'or (7 gr. 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 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. Plus brièvement encore, les techniciens disaient que le rapport anglais était "du I4-29".

Source : BIU Cujas

Bien entendu le rapport fixé par la loi anglaise n'était pas arbitraire. Ce n'est pas au hasard que le législateur en 1816 avait choisi 14,29. Ce rapport correspondait, à ce moment-là, au rapport de l'or à l'argent, sur le marché des lingots. Car il faut toujours se souvenir que l'or et l'argent ne servent pas uniquement comme 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 1816, le rapport commercial de l'or à l'argent, était approximativement de 14,29, c'est-à-dire que, sur le marché des lingots de Londres, un lingot d'or, pesant le même poids qu'un lingot d'argent, se vendait 14,29 fois plus cher. Le rapport monétaire a donc été adopté parce qu'il correspondait au rapport commercial.

Mais le rapport monétaire est resté fixé tandis que le rapport commercial a varié.

Seulement 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 1816 fixé une variétur, tandis que sur le marché des lingots, le rapport de l'or et de l'argent, comme de toutes les marchandises, allait être variable.

Dépréciation graduelle de l'argent au XIXème 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 1 à 14,29 mais de 1 à 30. Pour avoir sur le marché, des lingots de valeur équivalente, il fallait prendre un lingot d'argent pesant 30 fois plus que le lingot d'or. Dans le commerce l'or et l'argent s'échangeaient donc dans le rapport de 30 à 1. Au point de vue monétaire, c'était toujours la proportion de I à 14,29 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 appelle 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 forme libératoire, étaient en 1914 comme en 1816, le 1/20ème 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.

Source : BIU Cujas

Mais précisément, en prévision de cette discor-

dance entre le rapport légal immuable et le rapport commercial destiné à se modifier, la loi anglaise de 1816 avait pris, à l'égard des pièces d'argent, deux dispositions qui achèvent de préciser la physionomie du système monétaire britannique.

Force libératoire limitée.

I°- Elle avait donné aux pièces d'argent une force libératoire limitée. A la différence de la livre sterling, la pièce d'argent, dans le système anglais, n'était qu'une monnaie d'appoint: le shilling n'avait force libératoire que jusqu'à 2 livres. Un individu, débiteur de 5 livres, par exemple, ne pouvait donc pas obliger son créancier à recevoir cette somme en shilling d'argent.

Absence de frappe libre pour elle.

2°- La loi de 1816 avait écarté la frappe libre pour les monnaies d'argent. Tandis que le porteur d'un lingot d'or pouvait, à tout moment, se présenter à l'Hôtel des Monnaies britannique, et demander, en échange de son lingot, 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 frappait de nouvelles pièces d'argent: car il se procurait les lingots d'argent à bas prix sur le marché commercial, et il bénéficiait de la différence entre la valeur commerciale et la valeur monétaire des shilling qu'il lançait dans la circulation.

L'Etat en bénéficiait lorsqu'il frappait des pièces d'argent.

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, renonçant au monométallisme argent, n'ont pas voulu se convertir radicalement au monométallisme or.

Source : BIU Cujas

§. I - La définition du bi-métallisme.

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 sans avoir une expression monétaire fixe; elles étaient reçues en paiement pour leur valeur commerciale véritable. A l'usage, le public n'admit pas cette solution. Il demanda impérieusement un système meilleur, comportant une valeur fixe des deux métaux. Une loi ultérieur 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 de 1914.

Rapport fixe de la valeur monétaire entre les deux métaux.

Rapport de valeur monétaire entre l'or et l'argent 15,50.

La loi du 7 Germinal an XI institue, comme unité monétaire, le franc, pièce d'argent pesant 5 grammes, au titre de 900/1000 de fin. En même temps, elle déclare que, dans un kilog d'or, au titre de 900/1000 on taillera 155 pièces de 20 francs. Avec un kilogramme d'or, on obtient donc une valeur de 155 X 20, soit 3.100 Frs.

Mettons un kilog de pièces d'or sur un plateau d'une balance. Si dans l'autre plateau, on place 1 kilog d'argent, comme nous savons que la pièce d'argent de un franc pèse 5 grammes, nous pouvons dire que ce second plateau contient une valeur monétaire de 200 Frs. Avec deux poids égaux de 1 kilog, nous fabriquons donc d'un côté 3.100 francs, en pièces d'or, et de

Source : BIU Cujas Reproduction interdite

de l'autre côté 200 francs en pièces d'argent. De là se déduit le rapport légal entre les deux métaux dans le système français. Il est de 3.100 : 200 ou 15,5. Le rapport français est du "15 1/2". Si nous avons deux masses de pièces françaises d'or et d'argent du même poids, la masse d'or a une valeur monétaire de 15,5 fois supérieure à celle de l'argent; si nous avons deux tas de pièces de même valeur monétaire, le poids des pièces d'argent est 15,5 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 le rapport de 15 1/2 caractérise le régime de la loi du 7 Germinal an XI, c'est qu'il a existé, à un certain moment, dans le système monétaire français, deux pièces de 5 francs, l'une d'argent, l'autre d'or. Leur poids respectif était de 25 grammes pour la pièce d'argent et de 1 fr.613 pour la pièce d'or. Or, il y a la même relation entre 25 et 1.613 qu'entre 15,5 et 1.

§. 2 - Le détraquement du bimétallisme.

Discordance entre le rapport légal et le rapport commercial variable.

Pour comprendre les raisons du détraquement du bimétallisme, il faut nous rappeler qu'il existe, sur le marché des lingots d'or et d'argent, un cours commercial, soumis à d'incessantes variations. Du moment que le système monétaire, bimétalliste ou monométalliste fixe un rapport immuable (en France 15,5) entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent, tandis que le rapport commercial est soumis à des variations incessantes, il est fatal (même si au premier moment la concordance existe entre le rapport légal et le rapport commercial) que cette concordance ne subsiste pas indéfiniment. Puisque le rapport légal est fixe et que le rapport commercial varie, il y aura nécessairement des discordances.

Baisse de valeur de l'or sous le Second Empire.

En fait, au cours du XIXème siècle, et surtout dans sa seconde moitié, il y eut des discordances très nettes en des sens différents. Sous le Second Empire on découvre des mines d'or très riches, ce qui entraine 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 15,5. Que devient-il ? Dans quel sens évolue-t-il, du fait de l'abondance de l'or ? Du moment que la valeur de l'or baisse, on obtiendra, pour une même quantité d'or, une moindre quantité d'argent. Le rapport passe de I - 15,5 à I-I5.

Source : BIU Cujas

Effondrement de la valeur de l'argent après 1870.

Après 1870, 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 kilog d'or, il faut donner, non plus I5,5, mais 16.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, d'autres se sont rangés au monométallisme or,(l'Angleterre par exemple). La frappe libre y existe, pour l'or, mais non pour l'argent.

Comment la dépréciation de l'argent a faussé le bimétallisme.

Placé dans cette ambiance, le régime bimétalliste ne tarda pas à se trouver faussé.

Prenons, pour raisonner, un exemple concret, emprunté à l'histoire monétaire après 1870, 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 3.100 francs. Si son créancier était Français, il pourrait à volonté le régler en or ou en argent. Le créancier serait obligé d'accepter puisque, sous le régime 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 valeur commerciale inférieure à leur valeur réelle.

Les choses changent si le créancier est étranger. La règle du cours légal édictée par l'autorité française ne vaut que sur le territoire national. Elle ne s'impose pas aux créanciers anglais. Si le débiteur français offre à son créancier britannique de le payer en or ou en argent, à son choix, le créancier lui dira : "J'accepte à la rigueur d'être payé en argent, mais comme les pièces françaises d'argent que vous m'enverrez, je ne puis pas m'en servir dans les 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 1 kilog. d'or, il faut m'envoyer 17 kilogs d'argent et non 15,5". Le débiteur aurait beau

Source : BIU Cujas

objecter que dans la circulation française 15 K.5 d'argent font 3.100 frs, comme 1 kilog d'or. Peu m'importe répliquera le créancier britannique. Je ne vis pas en France. Donnez-moi 1 kilog de pièces d'or ou 17 kilogs de pièces d'argent.

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 3.100 frs en pièces d'or ou 3.400 francs en pièces d'argent . Il n'hésitait naturellement 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. 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 1 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 seuls en cause, ils n'auraient peut être pas suffi à détraquer le système bimétalliste. Nous avons supposé que le Français était obligé de payer son créancier anglais en monnaie métallique. En fait, comme on le verra plus tard, les règlements internationaux ne se font pas normalement en monnaie métallique, mais plus simplement par compensation; les créances des Français sur les Anglais, et des Anglais sur les Français, se neutralisent dans la mesure où aux Français débiteurs d'Anglais, correspondent des Anglais débiteurs de Français. Les opérations se règlent alors 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 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.

Source : BIU Cujas

A côté des paiements à l'étranger, un autre élément plus général et plus important vint bouleverser complétement le système bimétalliste : 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 est libre pour l'or seulement. Il se trouva des spéculateurs pour réaliser 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 3100 francs, mais de 3400 francs que les spéculateurs écoulaient ensuite dans la circulation française. Le bilan de l'opération était au point de départ : 1 kilog d'or, d'une valeur de 3100 francs: à l'arrivée 17 kilogs de pièces françaises d'argent, d'une valeur de 3400 francs, l'opération rapportait 300 francs.

Son mécanisme.

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...

Ses résultats.

Quels en étaient les résultats ?

A celui qui s'y livrait, il fallait, au départ, un kilog. d'or. La manière la plus simple de se le procurer était de draîner un kilog de pièces françaises d'or qu'il emportait à l'étranger. L'or français disparaissait donc.

Sorties de l'or.

2ème résultat : l'Hôtel des Monnaies était obligé de transformer le lingot d'argent en pièces d'argent.

Augmentation de la circula-

---

(1)

En fait, 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 le jeu de la spéculation exposée au texte.

Source : BIU Cujas

tion française de 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.

Le loi de Gresham. La mauvaise monnaie chasse la bonne.

On a exprimé cette situation dans une formule dont le succès vient de ce qu'elle est simple et pittoresque. On en trouve les origines dans une comédie d'Aristophane. Sa forme définitive est dûe à l'Anglais 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.

Un pays qui adopte le régime bimétalliste se condamne ainsi à n'avoir pratiquement dans sa circulation intérieure, que des pièces de monnaie dépréciée.

Section IV

Les correctifs du bimétallisme.

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, mais entre les principaux Etats, entente qui aurait pour objet de fixer d'une manière uniforme le rapport monétaire entre l'or et l'argent.

Ce rapport uniforme éviterait l'exode de la bonne monnaie et l'afflux de la mauvaise.

Les inconvénients incontestables du bimétallisme, disaient-ils, disparaitront si les principaux Etats adoptent un rapport légal fixe, uniforme, entre l'or et l'argent. D'où vient en effet la déformation du bimétallisme ? Des paiements à faire à l'étranger, et du jeu de la spéculation. Or, ces deux opérations sont rendues possibles par le fait que, en France, à un moment donné, existe un certain rapport entre l'or et l'argent avec frappe libre, tandis que, dans un autre pays(l'Angleterre par exemple) fonctionne un régime monétaire différent, sans frappe libre de l'argent. Si tous les grands Etats s'entendaient pour adopter, par exemple, le rapport de I à 17 avec frappe libre des deux métaux, il y aurait dans tous les pays équivalence entre 1 kilog d'or et 17 kilogs d'argent.

Source : BIU Cujas

S'il en était ainsi, il serait complètement indifférent au créancier anglais de recevoir en paiement 1 kilog d'or ou 17 kilogs d'argent; et il serait indifférent au débiteur d'envoyer 1 kilog d'or ou 17 kilogs d'argent, puisque, dans les deux pays, l'or et l'argent seraient dans le rapport de valeur de 1 à 17.

Le rapport commercial s'y conformerait

Les partisans du bimétallisme international allaient plus loin; ils prétendaient que si tous les Etats se mettaient d'accord pour adopter un rapport monétaire uniforme le rapport commercial devrait s'y adapter. S'il est vrai que l'or et l'argent servent à fabriquer des objets d'art, des bijoux, de l'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 1 à 17, ce rapport s'imposerait sur le marché des lingots et déterminerait la valeur commerciale de l'argent.

Echec du bimétallisme international.

Pourtant, malgré l'âpreté et l'ampleur des campagnes menées aux Etats-Unis, et en France, en faveur du bimétallisme international, cette thèse n'a pas réussi à triompher. Elle était, en effet, moins solide qu'elle ne paraissait à première vue; à l'application, elle se serait heurtée à des difficultés sans doute insurmontables.

Modalités d'application proposées

Au moment où on la soutenait, la déchéance de l'argent était un fait déjà accompli sur le marché des lingots. On était loin du rapport initial de 1 à 15,5 On pouvait dès lors concevoir deux modalités dans l'application du rapport uniforme proposé par le bimétallisme international.

Adopter le rapport 15,5

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 XIXme siècle 1 à 15,5.

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 ne s'aggravât et ils proposaient, pour rapport monétaire uniforme, le rapport de 1 à 20 par exemple.

L'une et l'autre de ces modalités devaient rencontrer de sérieuses difficultés.

Source : BIU Cujas

Le rapport international de 15,5 aurait stimulé à l'excès la production de l'argent.

A - Imaginons que les Etats se soient entendus pour revenir, par un accord commun, au rapport de 1 à 15,5 Dans les années qui venaient de s'écouler, on avait quand le rapport commercial était de 1 à 20, continué à extraire 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 15,5 kilogs. 15,5 d'argent auraient désormais valu ce que, la veille, valaient 20 kilogs d'argent. Par cette décision, on aurait donc augmenté très sensiblement la valeur des lingots d'argent.

Le résultat aurait été la mise en exploitation à un degré intense, de nouvelles mines d'argent, par l'appât de ce bénéfice inattendu. Les Hôtels des Monnaies au lendemain de l'établissement de cette parité, auraient été submergés par l'apport des producteurs d'argent, au moment 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 1 à 20 Il n'y avait plus de prime à l'exploitation de nouvelles mines argentifères. Mais un autre inconvénient, particulièrement pour la France, fit écarter cette solution.

L'adoption comme rapport monétaire du rapport commercial aurait entrainé la refonte des pièces d'argent au préjudice de l'Etat et de la Banque de France.

Supposons consacré internationalement le rapport de 1 à 20. L'adoption de ce rapport eut entrainé 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 1 à 20, la pièce de 5 francs n'aurait plus qu'une valeur réelle de 3 frs.75 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 frs. 75. C'eût été aussi la Banque de France qui avait une très grosse encaisse métallique constituée, pour une fraction importante de pièces d'argent de 5 frs. Si l'on refondait ces pièces, on diminuait sensiblement la valeur de son encaisse argent.

Source : BIU Cujas

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 qu'il nous reste à exposer.

§. 2 - Le bimétallisme incomplet

Caractère empirique des correctifs appliqués.

Le bimétallisme incomplet appelé aussi bimétallisme boiteux, n'est pas une conception doctrinale, mais le résultat d'une série de remaniements empiriques, nécessités par les circonstances. On ne peut bien entreprendre le système monétaire français, tel qu'il fonctionnait à la veille de la guerre que s'il on retrace l'histoire rapide de ces remaniements successifs, dont chacun a correspondu à un état de fait temporaire.

Découverte de mines d'or sous 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 production annuelle de l'or, et baissé 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 I5,03 au lieu de I5,5. 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

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

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

pour régler le passif britannique aux Indes

en paiement que l'argent, et que la balance des comptes entre l'Inde et l'Angleterre (c'est-à-dire le rapport des créances et des dettes) se soldait par un passif important au compte de l'Angleterre; d'où la nécessité pour l'Angleterre d'envoyer chaque année aux Indes du métal argent.

Comment allaient procéder les banquiers anglais? Supposons qu'ils eussent été obligés de se procurer le métal argent sur le marché britannique. Le rapport commercial était alors de I à I5,03. Ils auraient donné 1 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, 1 kilog 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 3I00 francs) ils se procuraient ainsi 620 pièces de 5 francs (soit également 3I00 francs).

Une fois cette opération terminée, ils avaient en mains des pièces d'argent représentant I5 kilogs 5 d'argent. Grâce à ce détour, avec 1 kilog d'or, ils avaient obtenu I5 Kilogs 5 d'argent sur le marché français, alors que, sur le marché commercial anglais, ils auraient obtenu seulement I5 Kilogs 03. Ils gagnaient environ I/2 kilog 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. I fr. 0 fr.50 et 0 fr.25.

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

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 ainsi sensiblement diminuée.

Source : BIU Cujas

du titre des pièces d'argent

et cette diminution était même telle que les pièces d'argent devinrent immédiatement de la mauvaise monnaie d'une valeur réelle notablement inférieure à leur valeur nominale.

Retrait de leur caractère de monnaie principale.

Aussi les pays signataires de l'Union latine convinrent-ils en même temps de retirer aux pièces d'argent la qualité de monnaie principale, c'est-à-dire le pouvoir libératoire illimité et la frappe libre. En prenant cette mesure, ces pays abandonnèrent le bimétallisme intégral, dont le caractère essentiel est d'attribuer aux deux métaux frappe libre et force libératoire illimitée.

Exception pour la pièce d'argent de 5 frs.

Cependant ils n'adoptaient pas le monométallisme or, parce qu'ils laissaient en dehors de la réforme ainsi édictée, la pièce d'argent de 5 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 disparaitre 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 produire la dépréciation de l'argent qui va s'accentuer par la suite. Il en résulte une discordance entre le rapport légal et le rapport commercial, mais en sens inverse de la précédente, le rapport commercial passe de 15,5 à 16, 17, 18 etc... Cette discordance fait jouer le mécanisme des paiements étrangers et de la spéculation. La bonne monnaie, qui cette fois, est l'or, disparait. 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 frs. c'est par le canal de cette dernière que la spéculation va jouer.

Mesures adoptées pour remédier à l'exode de l'or.

Limitation de

Les pouvoirs publics interviennent d'abord par

Source : BIU Cujas

la frappe libre des pièces d'argent de 5 frs.

des mesures temporaires, des palliatifs. En septembre I873 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.

On décide aussi de remettre aux individus qui apportaient les lingots d'argent, un bon permettant de retirer les pièces d'argent dans un certain délai, aussi long que possible, pour faire perdre aux spéculateurs par l'immobilisation des fonds, une partie des bénéfices de l'opération. Ce palliatif fut insuffisant parce que le bénéfice augmentait avec la dépréciation croissante de l'argent.

Suspension puis suppression de la frappe libre pour la pièce d'argent de 5 frs.

Enfin, une loi du 5 août I876 suspendit temporairement la frappe libre des pièces de 5 frs. Cette mesure est rendue définitive par la loi du 3I Juillet I878. Le 5 Novembre I878 une nouvelle convention internationale intervient entre les quatre Etats de l'Union latine auxquels vient s'en joindre un cinquième, la Grèce. Cette convention édicte la suppression de la frappe libre pour les pièces de 5 frs.

Il ne subsiste plus du bimétallisme que le pouvoir libératoire illimité de la pièce de 5 frs.

A partir de ce moment, les Etats de l'Union Latine pratiquent un régime intermédiaire entre le bimétallisme et le monométallisme, mais plus voisin du monométallisme or que du bimétallisme. Ce régime diffère profondément du bimétallisme en ce que les pièces d'argent ne jouissent plus de la frappe libre et que sauf la pièce d'argent de 5 francs, elles n'ont plus le pouvoir libératoire illimité. Mais le système n'est pas le monométallisme or, puisque, subsiste pour la pièce de 5 frs. un des actributs 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 I878 avait un caractère temporaire, et pouvait être dénoncée. En fait, elle a survécu jusqu'à la guerre.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

LA MONNAIE DE PAPIER

utorités émet- rices du pa- ier monnaie

La monnaie de papier peut être émise soit par l'Etat, comme l'ont été pendant la Révolution française les assignats, soit par une ou plusieurs banques privées, ayant des rapports avec l'Etat, comme la Banque de France, ou la Banque d'Angleterre.

Le cours libre

Par ailleurs, on distingue la monnaie de papier, à cours libre, à cours légal à cours forcé. Le cours libre, signifie que la monnaie est facultative, et que personne n'est obligé de l'accepter dans les paiements.

Le cours légal

Lorsque la monnaie a cours légal, les créanciers sont obligés de la recevoir; elle a force libératoire. Ces deux expressions, cours libre et cours légal, s'appliquent à la monnaie de papier, comme à la monnaie métallique.

Le cours forcé

Au contraire, l'expression de cours forcé n'a d'emploi que pour la monnaie de papier. La monnaie de papier a cours forcé est celle que les individus qui la reçoivent en paiement ne peuvent pas porter à l'établissement émetteur en exigeant de lui le remboursement en espèces métalliques. En d'autres termes, quand la monnaie de papier a simplement cours légal (c'était la situation du billet de banque français avant la guerre de 1914,) le créancier est obligé de l'accepter en paiement mais aussitôt qu'il l'a reçue, il peut se présenter à l'établissement émetteur, à la Banque de France, et demander en échange sa valeur en monnaie métallique. Quand la monnaie de papier a cours forcé, c'est le régime actuel du billet de banque français non seulement les créanciers sont obligés de le recevoir en paiement, mais ils ne peuvent pas exiger, de la Banque de France, le remboursement en espèces.

onnaie de pa- ier convertible inconverti- le.

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

papier- mon- aie.

On a coutume d'appeler papier monnaie, le papier inconvertible, quelle que soit l'autorité émettrice

Source : BIU Cujas

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 la 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 billets et ceux de la banque de Stockholm. Les anciens billets représentaient purement et simplement de la monnaie métallique que les banquiers et les orfèvres gardaient dans leurs caisses. C'étaient par conséquent des récépissés de dépôts. Si un banquier lançait dans la circulation une certaine quantité de billets, cela signifiait qu'il possédait une somme d'un montant égal, en monnaie métallique. Ses 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 .Ils étaient émis à l'occasion de l'escompte.

La Banque de Stockholm semble avoir été la première, à l'instigation de Palmstruch, à greffer l'émission des billets de banque sur ses opérations ordinaires d'escompte et à lancer des billets qui n'étaient que pour partie représentatifs d'espèces métalliques. Or, c'est ce caractère d'une monnaie en partie fiduciaire qui est à l'origine du développement moderne de la monnaie de papier.

Comment la Banque de Stockholm procéda-t-elle à ses premières émissions de billets?

Un commerçant lui présentait un effet de commerce à l'escompte. Normalement, elle aurait dû lui remettre en échange, des espèces métalliques. Elle

Source : BIU Cujas

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 le satisfasse si, en échange de l'effet de commerce, elle lui remet un autre papier. Pourtant, à l'origine, le papier de la Banque de Stockholm n'est autre chose qu'un effet de commerce. Le commerçant apporte un effet signé d'un débiteur quelconque; en échange, la banque lui remet un effet signé par elle.

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 sur.

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 Ier Juillet, n'a pas la même valeur au Ier Mai, et au Ier Juin. En se rapprochant de l'échéance sa valeur actuelle augmente chaque jour d'une petite fraction. Il faut pour calculer cette valeur rechercher chaque fois combien il reste de jours avant l'échéance, et faire une opération arithmétique.

Il est d'une valeur invariable.

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 1.000 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 652 frs.45 l'effet de commerce est du même montant. Il ne pourrait servir à éteindre d'autres opérations que si leur valeur était égale, coincidence très rare. Le commerçant a donc un avantage de commodité à l'échanger contre une liasse d'effets de commerce de 500 frs. 100 frs. 50 frs. (et 2,45 de monnaie complémentaire.)

Il est plus

Source : BIU Cujas

Le billet de banque est plus commode encore parce

missible au porteur

qu'il est transmissible au porteur. Il suffit qu'une personne le remette à une autre pour lui transférer tous ses droits. Un effet de commerce ordinaire n'est transmissible 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 émis par une institution que tout le monde connait, 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'est donc pas du tout indifférent pour le commerçant d'échanger son effet de commerce contre un billet de la banque de Stockholm.

B - D'autre part, l'opération était également avantageuse pour la Banque. Rappelons nous ce qu'est un banquier. C'est une manière de commerçant, dont le commerce porte sur de l'argent. C'est un individu qui, d'une main se procure des fonds, et de l'autre, les lance dans la circulation. Son bénéfice résulte de la différence des taux de ces opérations d'emprunt et de prêt. Le bénéfice sera donc au maximum, quand sera réduite au minimum la charge d'emprunt des fonds dont il se sert. L'idéal pour lui, serait de lancer dans la circulation des fonds qu'il n'aurait pas eu à emprunter, qu'on lui aurait apportés gratuitement.

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 vérité quand il fait l'escompte en remettant des billets de banque, ces billets lui ont tout de même coûté quelque chose. La dépense même n'est pas négligeable car pour éviter les contrefaçons, il faut apporter beaucoup de soin à la fabrication des billets. Cependant, avant la guerre de 1914, l'émission d'un billet de 100 frs. revenait approximativement à 0 fr.07. C'était donc une charge 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. 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.

Source : BIU Cujas

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 dépôts

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 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 mesure où la banque qui émet des billets accroit d'autant ses réserves métalliques, elle ne réalise aucune économie.

Elle réalise une économie dans la mesure où les billets dépassent cette encaisse

Précisons tout cela par un exemple numérique:

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, à l'aide de ces billets, elle fait l'escompte. Elle ne réalise aucune économie par rapport à la première banque, et elle supporte, en outre, les frais de l'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

Source : BIU "Les Cours de Droit" 3, Place de la Sorbonne, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

se dit que les porteurs de billets, et les déposants de fonds, ne viendront pas tous à la même minute, demander leur remboursement; elle accepte un certain risque. Jusqu'à concurrence de 2 millions, soit l'excédent de la circulation de billets sur l'encaisse métallique, elle se sert pour les employer productivement de fonds qui ne lui ont coûté que l'impression du papier.

En résumé, l'opération d'émission de billets est avantageuse, à la fois pour le public et pour la Banque. 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 III

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 banque 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 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 transformé la nature du billet de banque, et parallèlement la physionomie des banques d'émissions.

Source : BIU Cujas

§. 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. Sans doute, un effet de commerce ordinaire ne reste pas toujours dans les mêmes mains, entre l'émission et l'échéance; quand le porteur a besoin d'argent, il le transmet à un banquier. Mais les transactions ne 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 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

Avantages de cette substitution. Au point de vue général.

Source : BIU Cujas

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.

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, et permet de les affecter à la satisfaction des besoins de parure, ornementation, etc...

1°.- D'abord la substitution du papier au métal est avantageuse au point de vue général. Supposons que dans le monde existe une circulation monétaire métallique de 5 milliards. On introduit des billets de banque pour une valeur de 5 milliards, couverte par une encaisse de 3 milliards. Cette émission a pour résultat de libérer une valeur de 2 milliards de métaux précieux et de permettre de les affecter à d'autres emplois que l'emploi monétaire. Les lingots d'or et d'argent, nous le savons, peuvent être utilisés pour l'orfèvrerie, la bijouterie, etc... Jusqu'à concurrence de 3 milliards, on pourra, grâce à eux satisfaire des besoins de cet ordre. C'est un avantage pour l'ensemble de l'humanité.

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

2°.- D'autre part, la substitution du papier à la monnaie métallique comporte, pour la nation, certains avantages. L'Etat, qui procède à cette substitution, au lieu de disperser dans la circulation la monnaie, métallique, peut la concentrer dans les caves de l'établissement émetteur, et constituer une réserve métallique. Il peut aussi se servir de l'or et de l'argent disponibles pour faire à l'étranger, des achats de marchandises.

L'Etat peut constituer une réserve métallique et se créer des ressources en temps de guerre.

Si une guerre éclate, les avantages de la réserve en monnaie métallique apparaissent. Cette réserve peut servir à des achats massifs à l'étranger Enfin, si dès le temps de paix, le public s'est habitué à se servir du papier comme monnaie, ses habitudes ne sont pas changées quand on donne au papier le cours forcé, et que l'on en augmente la quantité. Un Etat qui a habitué ses nationaux au papier, trouve, dans l'émission de quantités nouvelles de billets, un moyen de couvrir ses dépenses de guerre.

Source : BIU Cujas

§. 2 - De la liberté à la réglementation

En même temps que le billet de banque changeait de caractère, les banques changeaient de physionomie.

Quand le billet de banque fut devenu une véritable monnaie, à la liberté d'émission se substitua la réglementation

Tant que l'émission du billet de banque se présentait comme la substitution d'un effet de commerce à un autre, on pouvait penser qu'elle était une affaire privée qui ne regardait que l'établissement émetteur et le public, et dont l'Etat n'avait pas à s'occuper. N'importe quelle banque pouvait pratiquer l'émission. Au contraire, quand le billet de banque 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 XIXme 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. L'émission des billets correspond au nombre des effets de commerce c'est-à-dire à l'activité générale

4°.- 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. On établissait cette correspondance spontanée de la manière suivante:

I°.- Les billets de banque sont lancés dans la circulation à l'occasion d'actes de commerce, puisque l'émission se greffe sur l'escompte. Or, le nombre des effets de commerce en circulation ne dépend pas du bon vouloir de la banque d'émission. Un nombre considérable d'effets de commerce indique une activité économique intense. L'émission de beaucoup de billets correspond donc à une situation prospère, à une création d

Source : BIU Cujas

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

B - En face de cette thèse se place celle de l'émission réglementée. Pour établir qu'il y a lieu à une réglementation par les pouvoirs publics, ses partisans s'attachent à montrer qu'il n'est pas exact qu'il existe une correspondance spontanée, naturelle, immédiate, entre l'émission et les besoins.

La banque peut accroitre 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 que la masse des porteurs d'effets se présentent et lui fournissent l'occasion de lancer une quantité de

Source : BIU Cujas

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 modifiée. 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 intégrale de l'émission

Dans ce système, on n'autorise la banque d'émission à émettre des billets que dans la mesure où elle possède dans ses caisses des garanties très sures et

Source : BIU Cujas

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 1914 465 millions de francs).

L'Act de 1844 de Robert Peel

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.

L'émission de la Banque d'Angleterre est limitée à son encaisse plus une somme de livres 18.450.000

D'autre part, la Banque d'Angleterre possédait au moment où a été promulgué l'act de 1844, une créance sur Etat britannique équivalent 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 (I).

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 compartiments 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.

Relations 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

---

(I) Cette marge s'est trouvée augmentée au cours du XI siècle, à mesure que la Banque d'Angleterre a recueilli une partie du pouvoir d'émission détenu par les Banques existant en 1844. Elle était avant 1914 de 19.750.000 livres, soit environ 500 millions de francs.

Source : BIU Cujas

contrepartie, tant que le montant de 465 millions n'est pas atteint. A partir du moment où ce chiffre est atteint, il ne délivre plus de billets qu'en échange d'une valeur égale en monnaie métallique. Il en résulte qu'à aucun moment l'émission des billets ne dépasse l'encaisse métallique de plus de 465 millions.

Critiques 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 règlementation de l'émission présente son intérêt),la Banque d'Angleterre aura beau se retourner contre l'Etat, celui-ii 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 l'on veut respecter strictement l'Act de I844. Supposons que, à une situation équivalente à I.465 millions de francs, corresponde une encaisse équivalant à un milliard de francs, on est strictement dans les termes de l'Act de I844. Si une crise se produit, que va faire le département de banque? Puisqu'il y a crise, les commerçants ont besoin d'argent liquide; ils se présentent nombreux à la Banque pour faire escompter leurs effets de commerce. Avec quoi, le département de banque va-t-il pouvoir faire l'escompte? Il ne le pourra ni avec la monnaie métallique qu'il n'a pas, ni avec des billets, car pour en obtenir du département de l'émission, il faudrait lui fournir de la monnaie métallique. Dans les termes stricts de l'Act, la banque sera obligée de fermer ses guichets à l'escompte. C'est une décision 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 l'escompte est impossible, c'est, pour un grand nombre, la faillite obligatoire.

Suspension de l'Act de Robert Peel à trois reprises

Il n'y a pas là un simple raisonnement théorique A l'application, cet inconvénient s'est manifesté à plusieurs reprises dans la vie bancaire britannique. En I847, en I857, en I866, une crise ayant éclaté, il

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" 3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 A Répétitions Écrites et Orales Reproduction interdite

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 on n'a pu éviter la suspension de l'Act de Peel qu'en ayant 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 pu émettre pour 75 millions de billets de banque, dans les termes de l'Act de Peel.

Une seconde fois, en I908, le marché britannique fut secoué par le contre-coup de la crise américaine de I907. On réussit à éviter la suspension de l'Act de Peel grâce au concours de la Banque de France, qui accepta à son propre escompte, des effets de commerce britanniques, pour un 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 I900

L'émission des banques nationales aux Etats-Unis devait être gagée intégralement par les rentes fédérales

Aux Etats-Unis, jusqu'en I903 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 physionomie générale en était donc la même que celle du système britannique; on considérait qu'il n'y avait rien de plus sur, comme garantie d'émission que les titres d'Etat.

La garantie n'est plus intégrale en cas de crise.

Par là, ce système se heurtait aux mêmes objections que le système britannique. Supposons une crise elle se traduit par le fléchissement notable du cours des valeurs fédérales. La garantie de la circulation n'est plus intégrale, comme on souhaitait qu'elle le fut.

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

Source : BIU Cujas

en échange des billets, l'émission est facile quand on peut se procurer aisément des obligations fédérales; elle 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'a a pas proportionnalité entre le montant de la circulati 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;

Emission de certificats du Clearing-House

2°.- Le marché américain créa spontanément une nouvelle monnaie qui portait le nom de "certificats du Clearing House" (chambre de compensation)

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 grâce à eux 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 décide que, désormais, les billets de banque pourront être couverts, non seulement par des titres de la dette fédérale, mais par d'autres obligations. En élargissant les catégories de titres, on assouplit le principe.

Elle admet des émission gavées sur des opérations commerciales, et faites par des associations de banques nationales.

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 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 I9I3

En Novembre I9I4, tout ce mécanisme disparut par suite de l'entrée en application d'une loi nouvelle

Source : BIU Cujas

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 réserve, reçoivent, par cette loi, le droit d'émettre des billets, avec une couverture de 40 % en or, ce qui est l'expression d'un système tout différent de celui que nous exposons en ce moment.

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 règlementation le rapport légal entre la circulation et l'encaisse

C'est ce deuxième type qui avait été adopté, avant la guerre par 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 de banques fédérales de réserve).

Pays soumis à ce système avant la guerre. Caractère théorique de ce système

Quelles sont les différences entre ce deuxième type et le premier?

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 admissible que la circulation ne soit gagée que partiellement, et il va très loin dans cette voie puisque l'on admet que plus de la moitié de la circulation -(66% ou 60 %) ne soit pas gagée.

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 règlementation comprend mieux la nature du billet de banque que

Source : BIU Cujas

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 en demandent en grand nombre le remboursement. La banque, liée par la règle du tiers va-t-elle pouvoir continuer ses opérations? Elle sera arrêtée, comme les banques du premier type. Comment pourrait-elle pratiquer l'escompte? Elle ne peut pas donner un billet supplémentaire; 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 du blocage est plus théorique que pratique. En fait, les Etats qui ont adopté ce système, comprenant la nécessité de conserver à l'émission une certaine élasticité, se sont constitué des encaisses dépassant sensiblement la proportion. Si au moment d'une crise, l'encaisse est, en fait, de 50 %, on peut, dans une certaine mesure, accroitre l'émission ou diminuer l'encaisse tout en restant dans les limites du tiers (ou de 40 %) imposées par la loi.

Troisième type

Fixation d'un maximum à l'émission sans rapport avec l'encaisse.

Le 3ème type Banque de France de 1883 à 1928

Ce fut le régime de la Banque de France de 1883 à 1928. En 1883 le maximum de la circulation des billets fut fixé à 3 milliards 1/2 puis des lois successives

Source : BIU Cujas

Limitation de l'émission sans rapport entre l'encaisse et les billets. Elasticité de ce système

relevèrent ce plafond. Au dernier renouvellement du privilège avant la guerre, en 1911, le maximum avait été porté à 6.800 millions. Mais il n'y avait pas de proportion obligatoire entre l'encaisse et la circulation des billets.

Ce système présente, par rapport aux deux premiers types des avantages incontestables de souplesse et d'élasticité. Les risques de blocage disparaissent. Une crise se produit-elle? La Banque de France va pouvoir aider à sa solution de deux manières.

En cas de crise la banque peut continuer l'escompte avec son encaisse

1°.- 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 la règle de l'émission complètement garantie. Si l'on suspend l'Act de Robert Peel c'est le principe même qui est compromis. On désirait une émission complètement garantie, on ne l'a plus. Si l'on admet au contraire, avec le système français, qu'une garantie totale des billets n'est pas nécessaire, ni même un rapport de l'encaisse à la circulation, mais simplement un plafond, celui-ci peut être plus ou moins élevé. C'est une question d'application et non de principe. Les pouvoirs publics accorderont plus aisément un changement de modalité qu'une suspension du principe. En fait, toutes les fois que la Banque de France a demandé des relèvements du plafond des émissions (et elle l'a fait à de nombreuses reprises, surtout depuis 1914) elle les a obtenus aisément.

ce n'est pas une mesure aussi grave que la suspension de l'Act Peel

Ce système n'offre aucune garantie véritable

En face de ces avantages, l'inconvénient grave du système est de ne présenter en réalité aucune garantie véritable.

L'idée générale qu'essaient de traduire les divers systèmes d'émission c'est que la circulation des billets de banque n'est plus, à notre époque, une affaire privée qu'on puisse laisser à l'initiative des particuliers. L'émission doit être réglementée, pour éviter les dangers d'une circulation excessive, entraînant une panique collective, une dépréciation des billets, le détraquement de tout l'appareil monétaire. Le système français d'avant-guerre présentait-il à cet égard, des garanties sérieuses? Evidemment, non. Etait-il une barrière sûre mise aux imprudences de la banque?

Source : BIU Cujas

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 laissée. Si elle avait eu la psychologie d'une banque purement privée, et commerciale, cherchant à porter au maximum ses profits elle aurait pu être tentée de s'engager dans cette voie. Car plus une banque augmente son encaisse, 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 connait 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 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 apparait comme une opération qui ne change pas la nature de la banque, à mesure que le billet devient davantage une monnaie, il apparait que son émission devient une affaire nationale. La Banque d'émission cesse alors d'être une banque ordinaire, et devient, dans une certaine

Source : BIU Cujas

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 bancue 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 de 1914, était réalisé en Russie. Il existait dans ce pays, une banque d'émission unique, la Banque impériale de Russie, sous les ordres directs du 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.

A - Première nuance: Contrôle de l'Etat prédominant

C'était le cas, avant la guerre, pour la banque d'émission d'Allemagne, la Reichsbank. Il n'est pas tout à fait exact de parler ici de monopole de droit, car à côté de la Reichsbank subsistaient quelques banques qui avaient historiquement le droit d'émission, mais leur rôle était secondaire sur le marché financier.

La Reichsbank, fondée par une loi du 7 avril 1875, était une institution privée. Son capital avait été souscrit par des actionnaires. Il n'en est pas moins vrai que l'Etat exerçait sur sa gestion une influence prépondérante. Le Chancelier de l'Empire présidait

Source : BIU Cujas

Banque privée avec contrôle prédominant de l'Etat - La Reichsbank

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; ils ne pouvaient que constater les irrégularités et protester contre elles, non les empêcher. Leurs dividendes étaient étroitement limités.

B - Deuxième nuance: Contrôle de l'Etat atténué

Banque privée avec rôle atténué de l'Etat.

C'est le système français tel qu'il a fonctionné jusqu'en I936. La Banque de France est une société anonyme, fondée en I800, qui n'a conquis que peu à peu le monopole del'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 I5 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 (I). La grande différence 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 de se procurer des fonds presque gratuits. Il est naturel qu'en échange, l'Etat lui impose certaines obligations.

Voici les principales:

Redevances annuelles et avances 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. Sur le montant de ces avances, 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

---

(I) On verra plus loin que cette disposition a été supprimée en I936.

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

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 organisati permettant de rétablir l'équilibre.

Compte-courant du Trésor à la Banque

Ici intervient la Banque de France. Chaque trésorier-payeur général a un compte courant à la Banque de France; c'est à ce compte qu'il verse l'argent qu'il reçoit, c'est de ce compte qu'il tire l'argent dont il a besoin. Il existe d'autre part, au Ministère des Finances, un haut fonctionnaire, le Directeur 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 ce fait même, à la disposition du Ministre des Finances, qui peut l'utiliser sur un point quelconque du territoire. Si ce compte courant n'existait pas, si la Banque de France ne se chargeait pas de faire ces virements, il faudrait à l'Etat un service compliqué, onéreux, dont il est ainsi déchargé.

Réglementation 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

a) la Banque de France ne peut escompter que des

Source : BIU Cujas

l'escompte trois signatures et à 90 jours au maximum

lettres de change revêtues d'au moins trois signatures ayant au maximum 90 jours d'échéance, et tirées sur une place où la Banque de France possède une succursale un effet qui ne réunit pas ces conditions, n'est donc pas du papier "bancable".

b) La Banque de France ne doit jamais ouvrir à ses clients que des comptes courants créditeurs (I) et non des comptes courants débiteurs. A aucun moment elle ne doit être à découvert, elle ne doit courir aucun risque.

Prohibition des comptes-courants débiteurs.

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 ont conservé le droit d'émettre des billets. Mais leur circulation a été arrêtée au chiffre qu'elle atteignait en 1844, lors du vote de l'Act. Par suite, leur rôle dans l'organisation monétaire anglaise est de second plan; leur nombre est allé d'ailleurs en diminuant; elles étaient près de 300 en 1844; à la veille de la guerre de 1914 il n'en subsistait qu'une quarantaine. En fait, sinon en droit, la Banque d'Angleterre avant la guerre, jouissait donc d'un quasi-monopole de l'émission des billets.

Son monopole

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

---

(I) lesquels ne portent pas d'intérêts

Source : BIU Cujas

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

3ème type: pluralité des banques d'émission avec superposition d'un organisme de coordination.

C'est le système des Etats-Unis, tel que l'ont 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 7500 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.

Certains pensèrent à transplanter aux Etats-Unis le principe qui, peu à peu, l'emportait dans les

Source : BIU Cujas

Le système américain depuis 1914.

grands pays de l'Europe occidentale : Ils proposèrent de 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.

I°- La loi de 1913 donne aux banques fédérales de réserve le droit d'émettre les billets. Elles n'ont pas le monopole de ces émissions, car à côté des billets émis par elles, subsistent les billets émis par les très nombreuses banques nationales. Là encore, des raisons pratiques expliquent 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 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.

Faculté d'achat des titres des banques

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

Source : BIU Cujas

nationales par les banques de réserve.

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.

D'ores et déjà, ce sont les billets des banques fédérales de réserve qui tiennent la première place dans la circulation des Etats-Unis.

Centralisation de réserves métalliques par les banques fédérales.

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.

Les Banques fédérales font certaines opérations de trésorerie de l'Etat.

3°- Les Banques fédérales de réserve sont enfin chargées également par la loi de 1913, de fonctions de trésorerie pour le compte de l'Etat. Elles effectuent pour lui certains déplacements d'argent et certains paiements.

Si nous jetons maintenant un coup d'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.

Sa composition.

Mais au-dessus des 12 banques fédérales de réserve, la loi de 1913 a créé un organisme de coordination, le Conseil Fédéral de réserve : Federal Reserve Board. Tel qu'il a été organisé en 1913, le Conseil Fédéral de réserve se composait de 7 membres. Deux d'entre eux sont de hauts fonctionnaires de l'Etat (l'un 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.

Source : BIU Cujas

Les fonctions du Federal Reserve Board sont considérables.

Règlements d'application de la loi.

I°- 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. Solidarité des Banques fédérales par le réescompte obligatoire en certains cas.

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. Il s'est élevé toutefois, en 1927, un conflit entre le Federal Reserve Board et la Banque de Réserve de Chicago, laquelle a refusé de se laisser imposer un taux d'escompte par le Board et a finalement fait prévaloir sa thèse.

4°- Enfin, si une banque fédérale a besoin de fonds, le Conseil fédéral peut obliger une autre banque fédérale à réescompter le papier de la première à un taux fixé par lui. Cette règle crée une solidarité obligatoire entre toutes les Banques Fédérales de réserve.

Conclusion générale sur les banques d'émission.

Si nous essayons de tirer une conclusion générale des développements consacrés aux banques d'émission, nous pouvons dire que, sur un point, l'évolution est très nette et son point d'aboutissement général en tous pays; à la multiplicité originelle des banques d'émission, s'est substitué un régime d'unité qu'il y ait monopole de droit ou de fait, ou même multiplicité apparente dissimulant une grande cohésion.

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, 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 évènement qui fait fléchir le crédit public, fait,

Banque d'Etat ou Banque privée.

La banque privée a un crédit

Source : BIU Cujas

distinct de celui de l'Etat.

dans la même mesure, fléchir le crédit de la Banque. Au contraire, dans les pays où fonctionne une banque d'émission dotée d'une certaine autonomie, c'est un fait que le crédit de la Banque et celui de l'Etat sont distincts. En réalité, d'ailleurs, il existe toujours une solidarité étroite entre l'Etat et la Banque d'émission, et une faillite de l'Etat entraînerait vraisemblablement la faillite de la Banque de France. Mais le public ne sent pas cette solidarité. Il a l'impression que les deux crédits sont distincts. Cela a permis parfois à la Banque de France de garder son crédit à peu près intact, même quand le crédit de l'Etat était sérieusement atteint.

Section III

Le papier-monnaie.

Rappelons la définition du papier-monnaie: c'est la monnaie de papier inconvertible, c'est-à-dire celle dont le porteur n'a pas le droit d'exiger que l'établissement émetteur la lui rembourse en espèces, celle qui est dotée du "cours forcé".

§. 1. - Les origines du cours forcé.

Origine 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 raisons diverses, avaient le désir d'éviter une catastrophe de la Banque de Law, décrétèrent, en 1720, le cours forcé.

Les billets de banque de Law.

Autre exemple : la Révolution de 1848 se produisit à un moment où la situation économique générale en France était peu favorable. Une crise, qui avait éclaté en 1846, n'était pas encore liquidée. Le public se précipita aux guichets de la Banque de France pour demander le remboursement des billets en espèces. Un décret du 15 Mars 1848 décida l'inconvertibilité des

Les billets de la Banque de

Source : BIU Cujas

France en 1848.

billets.

2°- Il se peut, en second lieu, que le cours forcé intervienne, comme moyen de procurer à l'Etat des ressources financières. Le cours forcé peut alors s'appliquer, soit à du papier d'Etat, soit à des billets de banque.

Le cours forcé comme moyen de procurer des réssources à l'Etat.

Ier cas - Le cours forcé fut décrété aux Etats-Unis en 1862, pour du papier émis par l'Etat auquel on donnait le nom de green-backs, à cause de la couleur verte des billets au verso. Le cours forcé fut ici la conséquence de la guerre de Sécession et de la situation critique du Trésor américain.

Cours forcé des billets d'Etat.

Les green-backs de la guerre de Sécession.

C'est un peu aussi ce qui s'est produit, sous la Révolution Française, pour les assignats. Créés le 17 Décembre 1789, 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. 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.

Les assignats.

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 les billets aux porteurs".

Cours forcé des billets de banque d'émission.

C'est de cette manière que l'Angleterre a procédé en 1797, pour couvrir les frais de la guerre contre la France. De même l'Italie en 1866, pour financer la guerre contre l'Autriche, la Russie, en 1865 pour la guerre de Crimée et en 1878 pour la guerre contre la Turquie.

Exemples historiques.

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,

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" A Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 Reproduction interdite

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 : 100 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 : 100 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 impossible d'augmenter son émission, même si son encaisse n'augmente pas proportionnellement.

Double effet de la dépréciation.

Il résulte de ceci que le cours forcé est susceptible de déclencher des effets de deux natures, que souvent, on ne distingue pas, mais qu'il est nécessaire de dissocier: un effet psychologique et un effet mathématique.

I°- Un effet psychologique.

L'effet psychologique : diminution de la confiance du public.

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.

Source : BIU Cujas

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. Pour une part, elle correspond cependant à la réalité. Quand le nombre des billets double, il n'est pas possible que chacun d'eux garde la même valeur réelle qu'auparavant. Puisque le nombre des "bons" a augmenté, sans que l'ensemble des marchandises ait augmenté également, chaque "bon" donne droit à une part plus faible du stock des marchandises. La valeur réelle du billet de banque, son pouvoir d'achat diminue donc avec l'augmentation du nombre des billets en circulation.

Conséquence 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.

I°- 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. 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 britannique.

Le métal conserve sa valeur internationale.

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 conserve dans

Source : BIU Cujas

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:

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 n'usa que dans une très faible mesure, de la latitude que l'inconvertibilité lui laissait.

La prime de l'or en I848

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 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

Source : BIU Cujas

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.

Il en est autrement quand les pouvoirs publics ayant besoin d'argent, demandent à l'institut d'émission de grosses avances, et lui accordent le cours forcé: l'Etat lance alors une grande quantité de billets dans la circulation, en paiement de ses fonctionnaires, des dépenses militaires, des fournitures de guerre, et il se peut que ces billets ne correspondent pas à des richesses réelles, ou correspondent à des richesses qui se volatilisent presque immédiatement comme les munitions de guerre.

Sous le régime du cours forcé il n'en est plus ainsi.

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 bougé et c'est la valeur des marchandises qui a changé. Le billet porte toujours la mention: I00 francs. 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.

La hausse des prix au temps des assignats

Deux exemples historiques appuient ce raisonnement. En I794, le quintal de blé valait 9 000 livres, six ans auparavant il valait I4 livres. C'est un décalage de valeur énorme, 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

Source : BIU Cujas

I790,I0 livres en I796,8.000 livres. L'augmentation était analogue, pourla viande et pour les autres denrées. Il arrivait même que les marchands refusassent de vendre leurs denrées contre du papier-monnaie, quelle qu'en fut la quantité, à quelque taux que ce fut.

Le dédoublement

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 pouvait 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 entrainent enfin un véritable bouleversement dans l'échelle des valeurs économiques et des conditions sociales. S'il est vrai qu'il se produit une hausse des prix en papier, il s'en faut de beaucoup qu'elle soit immédiate et de la même amplitude pour toutes les valeurs. Si elle était instantanée, générale, égale, tout ce qui se vendait 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 n'existent pas et l'expérience montre que les répercussions de l'accroissement de l'émission sur les prix et les valeurs se conforment généralement aux directives suivantes:

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 apparait immédiatement. Du fait de la dépréciation de la monnaie nationale, ses rapports avec les monnaies étrangères sont modifiés instantanément (I) 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 ar-

---

(I)
Les problèmes de change seront étudiés en seconde année.

Source : BIU Cujas

ticles de provenance étrangère, que les importateurs doivent payer à leurs vendeurs en monnaie étrangère, vont changer de prix: leur prix en francs va monter immédiatement, dans la mesure de la dépréciation du franc.

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'une part, le public, habitué à un certain prix, accepte moins aisément un changement de valeur. D'autre part, le commerçant de détail a constitué des stocks (qu'il écoule par petites fractions) au moment où la dépréciation n'était pas commencée, ou était moins forte. Il n'est pas obligé de vendre au détail à un prix correspondant au prix nouveau. D'où un décalage entre les prix de gros et les prix de détail.

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 entrainés 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. Un individu qui avait loué une terre par bail à ferme pour une période de 25 ans, moyennant un fermage de I.000 francs, continue d' être tenu de donner I.000 francs et pas davantage. Si, au cours de ce quart de siècle se produit une inflation qui change le niveau de l'ensemble des valeurs, il n'en continue pas moins ne devoir au propriétaire que I.000 francs tant du moins que le législateur n'est pas intervenu pour édicter la révision des baux de fermage.

De même, le porteur d'une rente sur l'Etat 3 % a droit à 3 frs. par titre de I00 francs, et rien de plus. L'Etat lui paie 3 francs chaque année, même si par suite de l'inflation, ces 3 francs ne représentent plus que le I/IOme ou le I/I00 de leur valeur antérieure.

Source : BIU Cujas

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 so les bénéfiaiaires 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 entraine 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 libérations des débiteurs et des acheteurs de biens nationaux

Aussi tous les historiens qui ont étudié la période des assignats, sont-ils d'accord pour reconnaitr que ce régime a permis l'affranchissement des débiteurs. Les paysans se libéraient du fermage d'une anné avec le travail de moins d'une semaine. La dépréciatio 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'a née 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 théatres, du nombre des carrosses, et plus généralement de toutes les dépenses de l et de prodigalité.

§. 3 - Comment prend fin le cours forcé

Reprise de la convertibilité aux conditions antérieures.

Le cours forcé peut prendre fin de trois manières suivant que l'émission de billets, avec son cortège de conséquences, a été plus ou moins intense. Si l'on considère le cours forcé comme une sorte de maladie, trois remèdes sont possibles, suivant le deg de la maladie.

I°.- Reprise de la convertibilité des billets aux

Source : BIU Cujas

même conditions qu'avant le cours forcé, c'est-à-dire retour pur et simple à l'état de choses antérieur. C'est le seul moyen pour la banque d'émission, de tenir l'engagement, mentionné 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 correspondant 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 fut 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 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 qu'elle a atteint un certain degré d'intensité. Dans ce cas, l'écart est tel entre l'encaisse et la circulation, qu'il n'est plus possible de reprendre pratiquement la convertibilité sur la base du taux antérieur. Pour revenir à la stabilité monétaire, et ne pas renvoyer la convertibilité à 25 ou 30 ans, les pouvoirs publics sont obligés d'envisager un autre remède.

En voici un exemple: en I897, la Russie, après une longue période de cours forcé, reprit la convertibilité sur la base d'un rouble-or, en échange d'un rouble et demi papier. La convertibilité se fit pratiquement de la manière suivante; on fit frapper des pièces d'or du même poids que les pièces anciennes de I0 roubles, et on inscrivit sur ces pièces nouvelles la mention I5 roubles.

Source : BIU Cujas Reproduction Interdite

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 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 1720. Cette mesure n'empêcha pas leur dépréciation qui, en Novembre 1720, atteignait 90 %. A la fin de 1720, 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 1795, 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 21 Mai 1797, 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 1

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 retrouvons donc dans le chèque les trois personnages déjà rencontrés dans la lettre de change, le tireur, qui lance le chèque dans la circulation, le bénéficiaire du chèque à qui il est remis, et le tiré, avec la particularité que ce dernier est toujours un banquier.

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 chèque 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

Source : BIU Cujas

peines sévères (I)

rigine du chè- que

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 le 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.

e chèque ou- ert

Dans les pays où le chèque joue un rôle important on distingue deux sortes de chèques: le chèque ouvert et le chèque barré.

e chèque bar- ré

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 particulière, 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.

arrement géné- el

arrement spé- ial

En Angleterre et aux Etats-Unis, le chèque a pris une importance considérable. Déjà au 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.

mportance des èglements par hèque en An- leterre et ux Etats-Unis.

Section II

Le mécanisme : Les virements et compensations.

ouble fonction. chèque.

Quelle est la fonction économique du chèque ?

1°)Il se peut d'abord que le chèque soit purement et simplement un instrument de retrait de fonds. Un

---

(I) Le chèque "certifié" est celui qui porte une mention faite par le banquier et attestant qu'il existe une provision suffisante pour le paiement du chèque. Cette certification bloque la provision et garantit le détenteur du chèque contre le risque d'un compte insuffisamment approvisionné.

Source : BIU Cujas

Le chèque instrument de retrait de fonds, ou d'un paiement où intervient la monnaie.

individu a touché au début d'un trimestre une somme qu'il affecte à ses dépenses de consommation pour la durée de ce trimestre. Il a avantage à ne pas conserver cette somme chez lui, et à la déposer en banque à vue. Elle lui rapporte ainsi un intérêt et il évite les risques de perte et de vol. La banque lui remet un carnet de chèques. Il s'en sert pour opérer par fractions successives, les retraits de la somme déposée. Quand il a besoin d'argent, il détache un des chèques et le tire 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 sous forme de monnaie métallique ou de monnaie de papier.

Il se peut aussi que notre particulier se serve du chèque comme d'un moyen de payer ses créanciers. Il pourrait régler son tailleur en espèces ou en papier. Si le tailleur y consent (son acceptation est nécessaire, car le chèque n'a pas cours légal), le débiteur lui remet un chèque ainsi rédigé : "Payez à Dupont, ou à son ordre, la somme de tant"... Le chèque est signé Durand. Ici encore, la monnaie intervient : Quand le tailleur se présente au guichet de la banque, on lui remet de la monnaie en échange du chèque.

Le chèque, instrument d'un règlement par jeu d'écriture.

2°) Beaucoup plus intéressante pour nous est l'utilisation du chèque, comme instrument d'un règlement par jeu d'écriture. Nous pouvons reprendre ici, en la modifiant très légèrement, la précédente hypothèse. Il suffit de supposer que le tailleur Dupont a, lui aussi, un compte en banque, chez le même banquier que son débiteur. Dans ce cas, le chèque va permettre d'éteindre la dette sans aucune intervention de monnaie métallique ni de billet de banque. Imaginons que Dupont et Durand aient tous deux un compte de 10.000 francs au Crédit Lyonnais et que Durand doive 1.500 frs à Dupont. Il lui remet un chèque de 1.500 francs. Dupont, qui pourrait présenter ce chèque à la Banque et obtenir 1.500 Frs en numéraire, préfère envoyer le chèque purement et simplement au Crédit Lyonnais, en le priant d'en verser le montant à l'actif de son compte. Le Crédit Lyonnais procède à deux écritures qui suffisent pour éteindre la dette. Il débite de 1.500 frs le compte de Durand qui tombe à 8.500 frs, et il crédite de 1.500 frs le compte de Dupont, qui monte à 11.500 frs. Grâce à ces deux écritures, le règlement est effectué 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. Malgr

Source : BIU Cujas

un mouvement certain de concentration, dans aucun pays ne fonctionne une banque de dépôts unique. Il arrive donc souvent que les deux personnes en relations d'échange n'ont pas le même banquier. Dès qu'elles ont des banquiers différents, le système du virement ne joue plus. Si l'une a pour banquier B, et l'autre B', le tailleur qui a reçu un chèque en paiement, l'envoie à B, son banquier, qui est obligé de le présenter à son confrère, le banquier B', et de lui demander 1.500 frs. La monnaie réapparaît. Il fallait donc un nouveau progrès. On y arriva par le système des compensations. Ce système semble avoir été découvert empiriquement par les garçons de recettes des banques de Londres, chargés d'encaisser les effets des clients de leur banque, et donc obligés de se rendre au siège des différentes banques. Au 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 à ce garçon 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, 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 numéraire, 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

Les directeurs des Banques de Londres virent

Source : BIU Cujas

learing House

d'abord d'un assez mauvais oeil l'innovation de leurs garçons de recettes. Puis ils 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.

on fonctionne-
ent.

On peut définir le Clearing-House : Une association entre un certain nombre de banquiers pour compenser les uns par les autres leurs comptes respectifs. En fait, le Clearing-House met en contact chaque jour, dans un local donné, les représentants des diverses banques. A l'ouverture de la Chambre de Compensation, chaque banquier envoie ordinairement deux délégués, un délégué sédentaire, qui reste dans le local toute la séance, et un délégué mobile, appelé messager.

e délégué
édentaire.

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 lui communique les effets de commerce et les chèques que ces diverses banques ont sur elle, et dont le total représente son passif.

e messager.

Mais le délégué sédentaire n'est pas encore en mesure, là où il est, privé de documentation, de contrôler la valeur des effets et des chèques qu'on lui présente. Ici intervient le messager. Il fait la navette entre la Chambre de Compensation et sa banque et vérifie au siège de la banque le bien-fondé des titres présentés.

Le délégué mobile revient à la Chambre de Compensation. On fait les corrections nécessitées par ses observations. On 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.

rincipe de la
mpensation.

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), le délégué sédentaire déclare que sa banque doit 2.000 livres, à la Chambre de Compensation.

Si inversement, la banque est créancière plus que débitrice, le délégué de la Banque "appelle" cette différence, et la réclame à la Chambre de Compensation. C'est donc la Chambre de Compensation qui a pour fonction d'effectuer le règlement.

On voit que ce système permet de supprimer l'intervention de la monnaie dans la mesure où les créances et les dettes se compensent. Pour l'excédent non compensé (qui ne représente d'ailleurs que 2 à 3 %) y aura-t-il un versement (en monnaie métallique ou

Source : BIU Cujas

en billets) des banques débitrices aux banques créditrices ?

Par un ultime perfectionnement, on écarte les versements en numéraire, même pour ces excédents. Toutes les banques adhérentes à la Chambre de Compensation doivent avoir un compte à la Banque d'Angleterre. Elles se trouvent donc dans la même situation que les particuliers sur lesquels nous avons raisonné précédemment et qui avaient le même banquier. En fin de journée, on règle les différences par de simples virements opérés par la Banque d'Angleterre.

Grâce à ce mécanisme ingénieux, on arrive, sur la place de Londres, à éteindre une quantité formidable de règlements sans intervention d'aucune monnaie.

Importance des règlements par compensation.

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.

Moindre importance des compensations en France

En France, il existe aussi une Chambre de Compensation, mais son importance est beaucoup moindre. Dans la dernière année normale d'avant 1914, la Chambre de Compensation des banquiers de Paris, a réglé par compensation, pour toute l'année, une trentaine de milliards d'opérations.

Les mandats rouges de la Banque de France.

Toutefois, il convient de dire qu'un très grand nombre de banquiers, et même de particuliers, ont des comptes à la Banque de France et se servent d'une sorte de chèque d'un caractère particulier, utilisable par les seuls clients de la Banque de France, le mandat rouge, pour régler leurs transactions sans monnaie.

Malgré ce correctif, il reste que la pratique des virements et des compensations est beaucoup moins développée en France que dans les pays anglo-saxons, parce que le chèque, instrument de ces opérations, est moins entré dans les moeurs.

Section III

Les conséquences du développement de la monnaie scripturale.

§. I. - Transformation du rôle et de la nature des billets de banque.

La circulation des billets est plus considérable en France que dans les

La première conséquence des règlements par virements et compensations, est la diminution de l'importance des billets de banque. Si nous comparons ces pays avec ceux, comme la France, qui ne pratiquent pas à un même degré l'usage du chèque, nous constatons

Source : BIU Cujas

ays anglo-axons.

immédiatement une différence. Le billet de banque est, dans un pays comme la France, l'instrument principal des règlements, tandis qu'il est au second plan dans les pays anglo-saxons.

Un chiffre montre clairement cette différence. Avant la guerre, la circulation des billets était en France de 6 milliards. En Angleterre, elle n'était que de I milliard.

lle 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 chèques sont relativement peu utilisés), le billet de banque est une monnaie fiduciaire. La circulation des billets y dépasse sensiblement l'encaisse métallique avec toutes les conséquences que nous avons exposées.

)ans les pays nglo-saxons, lle est représentative.

Au contraire, dans les pays à base de règlements par chèques, virements et compensations, la circulation du billet de banque est beaucoup moins large. Elle ne dépasse guère l'encaisse, et il est même arrivé que l'encaisse soit supérieure à la circulation. Le billet de banque perd, de ce fait, le caractère de monnaie fiduciaire pour redevenir ce qu'il était à l'origine de l'évolution, une simple monnaie représentative.

'onction transi-oire attribuée u billet de anque.

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.

Le jour où, à la suite de cette initiative, le système des dépôts est devenu normal, il devient possible de supprimer cet échafaudage provisoire et, sur la base des comptes de dépôts en banque, d'asseoir le système des chèques, des virements et des compensations, qui permet de rejeter à l'arrière-plan les billets de banque.

§. 2 - Transformation du rôle et de la nature des banques de dépôts.

)ans une première phase : l'évolution a tendu à séparer les banques

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

Source : BIU Cujas

d'émission des banques de dépôt.

de banques, celleq qui font simplement les dépôts et l'escompte, et celles qui pratiquent l'émission greffée sur leurs opérations ordinaires. A ce moment, la création du billet de banque apparaît comme l'émission d'un effet de commerce, et le même régime s'applique à toutes les banques de dépôt et d'émission; c'est le régime de la liberté et de la multiplicité des banques.

ans une seconde hase, un rapprochement se ait entre les ns et les autres.

Dans une seconde phase, à mesure qu'apparaît la fonction monétaire du billet de banque, une différenciation se creuse, chaque jour plus nette. A côté des banques ordinaires apparaissent les banques spécialisées dans l'émission, qui prennent une physionomie distincte, deviennent réglementées, alors que les autres demeurent libres, 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.

es pays à règlement sans monnaie tendent règlementer es banques de épôt.

Mais l'évolution ne s'arrête pas là. Dans les pays pratiquant les règlements par chèques, virements, et compensation - et en conséquence du développement de la monnaie scripturale - on revient, dans une certaine mesure, au point de départ. Quand il apparaît que l'instrument des règlements sans monnaie réelle, prend la première place, si l'on songe qu'il repose nécessairement sur les dépôts, on s'aperçoit que les banques de dépôts deviennent le fondement de ces 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, virements et compensations, s'introduit l'idée de la règlementation 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.

e rapport de l' ncaisse aux épôts aux tats-Unis

Par là s'explique un ensemble de dispositions déjà mentionnées dans le système des banques aux Etats-Unis. La législation y comporte non seulement une réglementation de l'émission des billets de banque, mais aussi, ce qui n'existe pas en France, l'obligation pour toutes les banques de conserver liquide une partie de leurs dépôts. On voit le parallélisme des deux réglementations: d'une part, celle des banques d'émission qui, dans la plupart des pays, établit un pourcentage entre l'encaisse et l'émission; d'autre part, celle des banques de dépôts qui les oblige à conserver liquide une proportion déterminée des dépôts.

Aux Etats-Unis, les banques de dépôts doivent avoir, à la banque fédérale, à laquelle elles sont affi-

Source : BIU Cujas "Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 A Reproduction interdite

liées, une couverture de 3 % de leurs dépôts à terme, et de 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 1

Le financement de la guerre par l'inflation

Le problème du financement de la guerre

Pour comprendre le bouleversement monétaire qui s'est produit pendant et après la guerre, il faut partir des données d'un problème, en apparence insoluble, qui s'est posé au début de la guerre à tous les belligérants, et en particulier à la France.

La guerre oblige les Etats à engager des dépenses formidables et immédiates. Comment les couvrir? Pour fixer les idées, en France, les dépenses de guerre ont atteint 40 milliards par année. Or, si l'on avait posé dans le premier semestre de 1914 à un financier ou à un économiste la question de savoir si l'Etat pourrait faire face pendant plusieurs années, à des dépenses de l'ordre de 40 milliards par an, il aurait été fondé, semble-t-il, à répondre par la négative.

Quels sont, pour un Etat, les moyens de couvrir ses dépenses? On en aperçoit deux: l'impôt et l'emprunt.

Insuffisance 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, augmentât les impôts, mais il ne pouvait les accroître raisonnablement de plus du double, et encore ce doublement pouvait-il apparaître comme une charge insupportable.

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, 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.

Source : BIU Cujas

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. Le raisonnement ci-dessus, à première vue, pertinent, comporterait donc une faiblesse et une lacune.

Financement de la guerre par l'inflation

La vérité c'est que, en tous pays, le financement de la guerre a été rendu possible par l'inflation. Mais l'inflation a pris des formes techniques différentes, suivant qu'il s'est agi de pays comme la France, dont la circulation normale est à base de billets de banque, ou de pays comme l'Angleterre, dont les règlements se font normalement par chèques, virements et compensation.

§. I - Le financement de la guerre de 1914-1918 en France

La convention de 1911

L'instrument essentiel du financement de la guerre en France, fut le recours de l'Etat à la Banque de France. Une convention du 30 Novembre 1911 avait prévu qu'en cas de mobilisation la Banque de France ferait à l'Etat une avance de 2.900 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

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

Source : BIU Cujas

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 valeur nominale

Une deuxième conséquence, moins évidente, moins immédiate, est peut-être plus importante encore. Tous ces individus fournisseurs de guerre, soldats, etc... auxquels l'Etat remettait des billets de banque, voyaient ainsi s'augmenter, en valeur nominale, leurs revenus et leur fortune. Chaque billet de 100 francs qui 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 fait, un enrichissement réel des individus. Cet enrichissement n'eut été possible que si les signes monétaires plus nombreux, dont les individus étaient détenteurs, leur avaient donné droit d'acheter plus de marchandises qu'auparavant. Et pour cela, il 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 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

Source : BIU Cujas

gonflement égal du stock des marchandises, eut pour résultat que chacun de ces bons de 100 francs ne fut plus en mesure que d'acheter une quote-part de plus en plus réduite du stock de marchandises. Ce qui se 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 frs. qu'avec les 10.000 frs. 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 à 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, 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) atteignant 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 souscrivant des Bons de la Défense nationale. C'est grâce à ce mécanisme que l'ensemble formidable des dépenses de guerre a pu être couvert, en somme, sans difficulté.

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

Source : BIU Cujas

reculer dans l'avenir la solution définitive du problème de la liquidation financière de la guerre.

§. 2 - Le financement de la guerre de 1914-1918 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'émettre des billets au-dessus de la couverture métallique et de la somme fatidique de 19.750.000 livres, mais elle n'usa de cette faculté que pendant quelques jours. Le 10 août 1914, elle avait déjà cessé de le faire. Sans doute aussi, à côté du billet de la Banque d'Angleterre et intentionnellement distinct pour éviter d'entrainer 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, les Currency-Notes, en théorie convertibles en or, mais en fait inconvertibles. Ces currency notes étaient destinés à fournir aux banques la monnaie nécessaire po répondre aux besoins de leurs clients. Puis ils furent utilisés (parce qu'ils étaient commodes et acceptés du public) par le gouvernement qui couvrit ainsi une partie de ses dépenses de guerre. A la fin de 1919, il en circulait pour 356 millions de livres. Toutefois ce chiffre indique, par sa modicité relative, que les currency-notes n'ont pas joué en Angleterre, le rôle du billet de la Banque de France.

Les currency-notes

De fait, ce n'est pas par une inflation de monnaie mais par une inflation de crédit que l'Angleterre a couvert ses dépenses de guerre. Le mécanisme de cette inflation de crédit est un peu délicat à exposer mais il est indispensable d'en donner une idée sommaire.

L'inflation de crédit

Tandis qu'en France, l'instrument essentiel est le billet de la Banque de France, on sait que, en Angleterre, les règlements se font le plus souvent par chèques, virements et compensations. Quand l'Etat britannique eut besoin d'argent pour couvrir ses dépenses de guerre, il s'adressa soit aux banques, soit au piblic. 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 sollicitai d'eux.

Augmentations des tirages des chèques par l'Etat et par les particuliers

Source : BIU Cujas

Ces procédés n'étaient-ils pas dangereux? N'aboutissaient-ils pas à créer des facilités de crédit ne reposant sur aucune base réelle?

En fait, les choses s'arrangèrent parce que les règlements britanniques se font pas des jeux d'écritures. Tout s'est soldé, depuis le début jusqu'à la fin, de cette manière, sans que la Banque d'Angleterre ait eu besoin d'émettre des billets.

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 ce pays, de la fin de 1913 à 1919, le pouvoir d'achat s'est multiplié par 2,5 alors que la hausse des produits a plutôt diminué.

Section II

Les conséquences de l'inflation

L'inflation en Allemagne de 1918 à 1923

Déjà avant la guerre, il existait une documentation abondante sur les effets du cours forcé et de l'inflation. Depuis 1914, la multiplicité des expériences, et surtout le degré formidable de l'inflation ou 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

Au cours de la période de 1918 à 1923 nous constatons, en Allemagne, une inflation fantastique. En Décembre 1918, le nombre des billets de la Reichsbank en circulation était de 22 milliards (somme déjà importante si on la rapproche du chiffre d'avant guerre) En Décembre 1920, nous trouvons la circulation aux environs de 70 milliards. En deux ans, elle a donc plus que triplé. A partir de 1921 l'augmentation se pour-

Source : BIU Cujas

suit à un rythme accéléré; en décembre 1922 la circulation atteint 1280 milliards. C'est surtout en 1923 que l'inflation monte pour atteindre des chiffres qualifiés d'astronomiques. En Décembre 1923, le montant de la circulation est d'environ 400 milliards de milliards.

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 des prix, générale et considérable variable d'intensité, suivant qu'il s'agit de telle ou telle catégorie de prix. Si nous fixons à 100, en Juillet 1914 l'expression des prix, en Octobre 1923 les prix de gros sont à l'indice 44.000, les prix de détail à l'indice 28.000 seulement. Quant au niveau du salaire, à la même date, il est de 17.000 à 20.000 donc plus faible encore.

Rapprochons les deux derniers chiffres, salaire et prix de détail. Comme le niveau des prix de détail est un symptôme approximatif du niveau du coût de la vie, nous voyons que le salaire réel, c'est-à-dire le pouvoir d'achat de l'ouvrier, a diminué. L'ouvrier reçoit une quantité énorme de marks 20.000 fois plus élevée qu'avant la guerre. Il est cependant moins riche qu'avant la guerre. Les ouvriers essayèrent bien de lutter contre le mécanisme dont ils étaient victimes et d'obtenir l'adaptation automatique de leur salaire au coût de la vie. Ils demandèrent l'application du système de l'échelle mobile. Ils l'obtinrent dans certains cas. Même alors, la dépréciation de la monnaie et la hausse des prix s'accéléraient avec une rapidité telle que le mécanisme d'ajustement de l'échelle mobile était très en retard.

Plus forte pour le coût de la vie que pour les salaires.

Tentative d'échelle mobile

conséquences sociales

2°.- Changement dans les conditions sociales, dans l'échelle et dans les rapports des classes. Ici encore, avec un grossissement nous retrouvons certaines conséquences de l'inflation. Les rentiers continuent à toucher une même valeur nominale, mais l'échelle des prix s'est à ce point modifiée, que cette valeur nominale est devenue presque voisine de zéro. Les intellectuels, les professions libérales dont les ressources n'ont pas suivi le mouvement d'augmentation des prix, sont également victimes de l'inflation. On cite des exemples pour la période 1922-1923 de misères d'intellectuels, d'avocats, de médecins, de rentiers, et de retraités, si graves qu'elles entraînèrent à de nombreux suicides.

Victimes de l'inflation: les rentiers

Les professions libérales

bénéficiaires:

En face de ces victimes, quels ont été les bénéficiaires de l'inflation?

Source : BIU Cujas

L'Etat: réduction de la charge de la dette publique

D'abord, dans une certaine mesure; l'Etat, les finances publiques. Un article important du budget est le service de la dette. Or, la charge de la dette fléchit pour tomber presque à zéro, à mesure que l'échelle des valeurs monte. L'Etat continuait à devoir à ses rentiers la même quantité de marks. A mesure que la valeur du mark tombait, cette somme représentait une charge réelle qui s'amincissait de plus en plus. 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.

Les industriels et commerçants

Ont profité également de l'inflation, les industriels et commerçants qui, en période de hausse des prix, réalisent de très gros profits - ceux surtout qui eurent l'intelligence de transformer leurs profits en valeurs réelles au lieu de les conserver sous la forme monétaire, où ils seraient allés en s'évanouissant.

L'intégration (rappel)

En parlant de l'intégration, nous avons vu qu'après la guerre, elle a pris une importance formidable en Allemagne. La raison de cet essor temporaire était le souci des industriels de se garantir contre la dépréciation croissante du mark. Ils achetaient des usines afin d'éviter de voir fondre entre leurs doigts par l'effet de la dépréciation, les gains des années précédentes (I).

Conséquences monétaires

3°.- Un dernier effet de l'inflation, quand la dépréciation du mark atteignit un certain délai d'accélération, ce fut ce que l'on a appelé la fuite devant le mark. Les particuliers ne voulaient plus se servir du mark, ni comme monnaie intermédiaire des échanges, ni comme instrument de mesure des valeurs. On vit alors par une régression curieuse, se développer le retour au troc, l'échange 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

---

(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
Reproduction interdite

Les emprunts seigle ou charbon

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.

Section III

Le retour à l'or - (1923-1931).

Diversité des procédés de retour à l'or

Les pays qui ont abandonné la monnaie métallique pour le papier-monnaie, ne l'ont fait qu'à 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.

Le retour à l'état d'avant guerre (solution anglaise)

Les pays qui n'étaient atteints que légèrement (par exemple l'Angleterre) ont cru pouvoir revenir à l'état de choses antérieur, c'est-à-dire rétablir la liaison entre le métal et le papier, exactement au point où elle se trouvait avant la guerre.

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 sur l'état de choses antérieur, ont dû recourir à un remède radical, et sacrifier la monnaie qu'ils ne pouvaient sauver pour la remplacer par une monnaie nouvelle.

Enfin, les pays qui se trouvaient dans une situation intermédiaire, avec une inflation plus grave que l'inflation anglaise, mais moins désespérée que l'inflation allemande, ont adopté un remède intermédiaire qui implique que l'on garde la monnaie dépréciée sans essayer de lui redonner sa pleine valeur d'antan, et que l'on rétablisse le pont entre elle et l'or, à un niveau différent du niveau d'avant guerre. C'est ce qui s'est produit en France.

§. I - La solution anglaise

Solutions intermédiaires

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.

La revalorisation complète de la livre sterling était par-

On a poursuivi l'objectif suivant: redonner à la livre papier, une valeur or, égale à celle qu'elle avait avant 1914.

Source : BNU Cujas

désirable.

parce que l'Angleterre voulait redevenir le centre financier du monde.

Cette revalorisation complète de la livre apparaissait particulièrement désirable, parce que l'Angleterre avant la guerre, était le centre financier du monde. C'est sur la place de Londres que se réglaient la plus grande partie des transactions internationales, avec la livre comme étalon.

Pendant les années de guerre New-York a 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.

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 apparaissait comme possible, parce que, pendant les années de guerre, la dépréciation de la livre n'avait jamais atteint un taux très élevé. Rapportée au dollar la livre d'avant guerre était dans le rapport de une livre pour 4.86 1/4 dollar or. Au point extrême de dépréciation en 1921, la livre valait encore 3,50 dollars. Dans la moyenne des années 1920-1921 la dépréciation de la livre par rapport au dollar n'a guère dépassé 30 %.

Le comité Cunliffe

Donc la maladie avait été légère, et on crut que la guérison pouvait être complète. Dès 1918, 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 pour la revalorisation de la livre. Il déclarait possible et souhaitable le retour au pair. Il suffisait pour cela de s'attaquer à la cause de la dépréciation. Puisque cette cause était l'inflation, il fallait pratiquer une politique très stricte de déflation, agir sur le pouvoir d'achat et les disponibilités des individus pour en restreindre la quantité. Si, en face d'un stock 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 1920. Sans entrer ici dans les détails de la politique suivie, de 1920 à 1925, par le gouvernement britannique, indiquons son esprit général. On s'efforça de réduire le nombre des currency notes et des billets de la Banque d'Angleterre, forme

Source : BIU Cujas

La déflation

classique de l'inflation. Mais surtout on s'attaqua à la forme particulière d'inflation, pratiquée pendant les années de guerre, l'inflation de crédit. Dans ce but, la Banque d'Angleterre, d'accord avec les pouvoirs publics, se décida à élever le taux de son escompte. Alors que, pour stimuler les souscriptions aux emprunts de guerre, les banques avaient multiplié les facilités à leurs clients, et, par là, accentué l'inflation, inversement, pour aider la déflation, les banques restreignirent leurs crédits.

L'assainissement des finances publiques

Ce ne furent pas les seules mesures prises pendant la période 1920-1921. L'instrument essentiel de l'établissement monétaire britannique fut une politique de restauration des finances publiques. Un gros effort a été fourni à cet égard, à partir de l'exercice 1920-1921. Jusqu'alors l'équilibre budgétaire, en Grande Bretagne comme dans la plupart des pays belligérants, ne s'était réalisé qu'avec le concours de l'emprunt. A partir de 1920-1921, grâce à la compression des dépenses, et à l'accroissement des impôts, il ne fut plus nécessaire de recourir à l'emprunt. Alors disparut grâce à l'équilibre budgétaire, la crainte que les pouvoirs publics ne fussent amenés à une inflation nouvelle. On voit ici la liaison du problème des finances publiques et du problème monétaire.

Quand toute menace d'inflation eut été écartée le retour à la monnaie saine fut relativement aisé.

Le Gold Standard Act de 1925

Le rétablissement du pont entre l'or et le papier fut réalisé en 1925 par une loi très importante, le Gold Standard Act (dont on trouvera le texte traduit dans la Revue d'Economie Politique, numéro de Septembre-Octobre 1925) Cet "Act" rétablit, en Angleterre l'étalon or.

Maintien du papier dans la circulation

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

Source : BIU Cujas

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 minime de 400 onces d'or (environ 1500 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 1500 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.

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; inversement ceux qui ont de l'or peuvent l'échanger contre des billets. L'interchangeabilité est donc rétablie entre le papier et l'or. Et puisque l'embargo est levé à l'exportation de l'or, celui qui a un paiement à faire à l'étranger, et qui dispose de monnaie nationale, peut l'échanger contre de l'or, et envoyer cet or à ses créanciers.

Le currency and Bank-notes Act de 1928

La réforme monétaire anglaise fut parachevée en 1928 par le Currency and Bank Notes Act.

L'objectif principal de cet Act est la fusion des deux circulations-papier qui existaient en Angleterre depuis 1914; 1° celle des billets de la Banque d'Angleterre, les Bank-notes, d'une valeur de 5 livres sterling au minimum, dont l'émission était réglementée par l'"Act" de Sir Robert Peel de 1844 que nous avons commenté antérieurement; 2° celle des Currency Notes, billets d'Etat de 1 livre et de 10 shillings, créés en 1914, comme nous l'avons exposé naguère. Désormais tous les billets seront émis par la Banque d'Angleterre qui prend donc en charge les Currency Notes et les échangera contre de nouvelles bank-notes de même valeur.

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.

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

Source : BIU Cujas

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).

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 règlementation 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 mentionnée; 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 ces réserves d'or. Il est fait exception toutefois à ce droit de réquisition en divers cas, en particulier quand il s'agit d'or destiné aux besoins immédiats du commerce international. Ainsi, se confirme la doctrine déjà posée par l'Act de 1928 à savoir que l'or dans la vie économique d'aujourd'hui a pour fonction d'assurer la couverture de la circulation intérieure et de la stabilisation des échanges internationaux, mais non de servir d'intermédiaire effectif de transaction entre individus d'un même pays (1)

---

(1) On trouvera le texte de l'Act de 1928 dans la Revue d'Economie politique N° de Novembre-Décembre 1928.

Source : BIU Cujas

§. 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 métal mais sur des biens réels. Par une ordonnance du 13 Octobre 1923 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; cette

La rentenbank

hypothèque se subdivisait en deux parties égales l'une de 1600 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

Son capital virtuel

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.

Les rentenmarks

Quels étaient les droits du porteur d'un de ces billets? Pouvait-il obtenir de l'or? Non. Il avait simplement le droit, s'il le demandait, d'obtenir de la Banque, en échange de ce papier, un autre papier une rentenbriefe, une lettre de rente qui portait un in-

Les rentenbriefes

térêt, 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.

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 fût pas convertible en or. La raison en est que cette réforme fut appuyée très fermement par les milieux économiques, notamment par la grande industrie et par la Banque. Le gouvernement allemand était alors assez faible. Si la réforme n'avait eu pour support que le gouvernement seul, l'opinion n'aurait pas suivi. Quand on vit les forces réelles de l'Allemagne soutenir la réforme, le public eut confiance.

Source : BIU Cujas

Appui des milieux économiques

D'autre part, en Décembre 1923 très peu après la mise en vigueur de la réforme, quand le gouvernement eut absorbé les crédits mis à sa disposition par la Rentenbank, il lui demanda une nouvelle avance. Celle-ci refusa. Le gouvernement dut boucler le déficit par d'autres moyens. Le public eut alors l'impression très nette qu'il n'y aurait pas d'inflation de rentenmark Dès lors, la valeur du rentenmark se maintint. Ceci montre que le fondement véritable de la stabilité d'une monnaie n'est pas tant dans sa base métallique, que dans la garantie qu'il n'en sera pas émis en quantité excessive.

Le Reichsmark or.

En 1924, la seconde étape a été réalisée; du rentenmark on est passé au Reichsmark, au mark-or. Le rentenmark n'étant pas doté du cours légal, les créanciers n'étaient pas obligés d'accepter un paiement en rentenmarks. La seule monnaie ayant cours légal c'était le mark-papier déprécié. Mais le rentenmark fut naturellement accepté dans toutes les transactions parce que le public le jugeait plus solide que le mark ordinaire. Quand, en 1924 on revint au mark or, il fut décidé que le mark-or serait la monnaie légale, se substituerait au mark papier. En même temps on établit un taux d'échange entre le mark-papier et le mark-or, taux révélateur du degré de la dépréciation du mark papier; un mark or, pour un million de millions de marks-papier (1.000.000.000.000).

Loi du 30 Août 1924

Parallèlement à ce retour au mark-or, la Reichsbank était reconstituée sur des bases nouvelles. Une loi du 30 août 1924 édicta son statut. Elle fut créée avec un capital de 300 millions de marks-or. La Reichsbank doit avoir une couverture de 40 % au moins de sa circulation en or ou en devises (les 3/4 de cette couverture au moins en or). Dans certains cas, le coefficient de couverture peut tomber au-dessous de 40 %, mais alors la Banque doit payer au Reich un impôt sur la partie de sa circulation qui excède la proportion légale.

L'encaisse de la Reichsbank

Naturellement, l'or ne circulait pas effectivement dans les échanges intérieurs. Si les modalités ont donc été très différentes pour la réforme monétaire anglaise et la réforme monétaire allemande, le point d'aboutissement fut à peu près le même dans les deux pays; circulation intérieure de papier avec un lien entre ce papier et l'or.

Source : BIU Cujas

§. 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 I9I4 il y avait, du fait de l'Union latine, égalité de valeur entre le franc français, le franc belge, le franc suisse et la lire italienne. Cette égalité de valeur s'apercevait lorsqu'on consultait la cote des changes, c'est-à-dire lorsqu'on se demandait combien il fallait de ces francs français, belges ou suisses, ou de ces lires italiennes pour avoir l'équivalent d'une livre sterling anglaise. En gros, il fallait en donner environ vingt-cinq. Seule la Suisse, très peu atteinte par la guerre, put conserver à sa monnaie la valeur d'avant I9I4. Les trois autres pays, Italie, France, Belgique, durent consentir à une amputation dans la valeur de leur unité monétaire. Lorsque ces pays voulurent rétablir le pont entre leur monnaie nationale et l'or, ils furent obligés de le reconstruire en un point différent de celui où il existait avant I9I4.

La solution française comme les solutions belge et italienne, est intermédiaire entre la solution allemande et la solution anglaise

Au terme des réformes monétaires qui ont été opérées dans ces trois pays, au cours de la période que nous étudions en ce moment (I923-I93I), l'échelle des relations avec la livre sterling, se trouva la suivante: En Belgique, elle s'exprima par le chiffre I75 (c'est-à-dire qu'il fallait donner I75 francs belges pour avoir l'équivalent d'une livre sterling). En Italie, par le chiffre 92,46. En France, enfin, approximativement, par le chiffre I25. 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 adopta un taux qui implique une dépréciation moindre que la dépréciation belge, mais plus forte que la dépréciation italienne.

A.- Le Conflit des doctrines

les controverses doctrinales

Au cours des quatre années qui ont précédé notre réforme monétaire de I928, s'est déroulée une controverse qui mit aux prises les partisans des deux thèses opposées: la thèse de la revalorisation et la thèse de la dévaluation.

Répétitions écrites et orales
Reproduction Interdite
Source : BIU Cujas

I - 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 frs. 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.

Les arguments invoqués en sa faveur

Sur quels arguments s'appuyaient les revalorisateurs?

1°.- D'abord, ils prétendaient 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 de l'Etat? Ceux qui ont souscrit aux emprunts d'Etat (tout au moins aux emprunts émis avan 1914) lui ont remis des francs d'une valeur et d'un poids déterminé par la loi de Germinal. Il semble que si l'Etat veut se conduire honnêtement, il doit, tant pour le service de ses intérêts que pour le remboursement éventuel du capital, rendre des francs de même valeur, de même importance; et que c'est une sorte de faillite, si, ayant reçu des bons francs, il en rend de mauvais.

S'agit-il de la Banque de France, La Banque de France a lancé dans la circulation, une masse de billets qui comportaient la mention: "Payable à vue au porteur" Donc, celui à qui la Banque, en 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 jo où les effets de la guerre seraient suffisamment liquid retrouver leurs droits à la convertibilité, et la possibilité d'obtenir en échange de leurs billets, le poid d'or ou d'argent fixé par la loi de Germinal an XI.

Ainsi donc, si l'Etat et si la Banque de France veulent se conduire honnêtement, ils doivent donner à

Source : BIU Cujas

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 ou des bénéficiaires; que, parmi les victimes, il fallait compter tous ceux dont les revenus nominaux n'avaient pas augmenté parallèlement à la hausse des prix de toutes choses.

Qu'il y ait eu là une injustice, personne ne le conteste. Quel est le moyen de réparer, dans la mesure du possible, cette injustice? il n'en existe qu'un: remonter graduellement la pente descendue. A mesure qu'on la gravirait, diminuerait et finalement s'effacerait le préjudice qui avait été causé aux rentiers. Voilà un individu qui, en 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, mais qui le réduisait peu à peu à la misère lorsque la dépréciation du franc a atteint son maximum. Le prix de toutes choses ayant doublé, triplé, quadruplé, le résultat était le même que si ces 5.000 francs s'étaient contractés jusqu'à ne plus être que 1.000 francs ou 1.500 francs. 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

II - Plaçons 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, 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

Source : BIU Cujas

redonner à cette monnaie sa valeur initiale. Mais en France, (et l'argument prenait d'autant plus de poids à mesure que le franc se dépréciait davantage) si l'on voulait remonter toute la pente descendue, on ne le pourrait faire qu'au terme d'une période que les 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 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 possèdent des valeurs d'avant-guerre, ont été amenés, par le malheur des temps et la dépréciation, à les liquider; ils avaient par exemple des titres de rentes sur l'Etat: pour ne pas mourir de faim, ils les ont vendus. A partir de ce moment, l'opération pour eux est terminée; le sacrifice est définitif, quelle que soit la politique monétaire suivie ultérieurement par l'Etat. Et ceux qui sont intéressés, à partir de ce moment-là, à une politique de 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

3°- Une troisième objection à la thèse de la revalorisation, était 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

Source : BIU Cujas

très grave.

hausse des prix; si cette hausse des prix était instantanée, et du même rythme pour toutes les valeurs, il n'en résulterait pas de troubles graves. Mais il n'en est pas ainsi; il y a des décalages dans les mouvements de valeurs; en sorte que l'inflation profite aux uns et nuit aux autres; nous avons vu que la dépréciation de la monnaie nationale apporte un stimulant à l'industrie du pays et en particulier à l'industrie d'exportation. Si maintenant nous retournons le raisonnement, nous voyons que lorsque la monnaie "s'apprécie", il en peut résulter une situation économique très difficile pour l'industrie nationale, et il est parfaitement possible que la remontée de la livre à sa pleine valeur d'avant-guerre ait eu une 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 dévalùation tiraient un argument et disaient : "Notre industrie française s'est trouvée aidée dans son expansion par la dépréciation même de la monnaie nationale. Si nous essayons de remonter toute la pente de cette dépréciation, il arrivera un moment où le stimulant de notre exportation disparaitra, 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 que, à mesure que la monnaie nationale se déprécie et que le niveau de toutes les valeurs s'élève nominalement, le rendement des impôts augmente, surtout pour les impôts sur les prix et sur les revenus. (Or, la plupart des impôts indirects sont établis en fonction des prix; la plupart des impôts directs le sont en fonction des revenus).

Les dépenses de l'Etat, il est vrai, croissent aussi, en ce sens que 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 le supporte que dans une mesure atténuée, parce qu'il y a un poste de dépenses de l'Etat qui reste fixe et dont, par conséquent la charge réelle va en diminuant, au fur et à mesure de la dépréciation croissante de la monnaie nationale; ce sont les arrérages de la dette publique. L'Etat s'est engagé à donner X francs; il continue à devoir la même somme, et comme ses recettes, exprimées en francs, montent d'année en année, la charge de la dette publique est de plus en plus légère. Inversement, si nous imagi-

Source : BIU Cujas

nous que la pente est remontée, que la valeur du franc va croissant, l'Etat continuera de devoir à ses créanciers, les mêmes sommes, cependant que le rendement des impots 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.

B. L'évolution des faits -

Pendant que se déroulait la controverse doctrinale une solution provisoire intervenait sous la forme d'une stabilisation de fait de la valeur du franc à un niveau qui s'exprime par le chiffre d'environ 125 francs pour une livre sterling. Il nous faut 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 18 mois (de décembre 1926 à Juin 1928), nous aurons à nous demander pourquoi on est passé, par la loi du 25 juin 1928, à la stabilisation légale de la valeur du franc, à un niveau très proche de celui qui avait été conservé pendant les 18 mois de stabilité de fait.

Les facteurs de la dépréciation extrême du franc en Juillet 1926.

1°- Le 20 juillet 1926, le franc français avait atteint son point extrême de chute. A cette date, le franc s'est trouvé si déprécié, qu'il fallait donner 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, lors que sera faite la théorie du change. Le taux de 240 francs pour une livre traduisait l'état d'extrême défiance de l'opinion publique, tant nationale qu'étrangère, sur la valeur présente et future du franc.

Pour une part, la dépréciation tenait à la quantité de francs qui étaient en circulation en 1926. Pendant les années de guerre, des relèvements successifs avaient rehaussé le plafond de l'émission: le nombre des billets en circulation atteignait en 1926 à peu près cinquante cinq milliards. C'est un chiffre important. Ce n'est pas cependant cette quantité de billets en circulation qui explique, pour la plus grande part, le niveau de dépréciation du franc, car nous verrons que la quantité de billets en circulation a, par la suite, dépassé largement le chiffre de 1926 et que cependant le franc s'est "apprécié". La raison principale qui explique la dépréciation du franc en 1926, c'est qu'un mouvement s'est 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 prolon-

Source : BIU Cujas

geait, 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 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 ? 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.

Remontée du franc

Ses cause

Les facteurs psychologiques.

Les grands mouvements de psychologie collective qu'il s'agisse de défiance ou de confiance, reposent généralement sur des éléments objectifs, mais les dépassent toujours. Dans les périodes de baisse et de panique, la défiance est plus grande qu'elle ne devrait l'être objectivement; inversement, lors du retour de la confiance, même si cette confiance repose sur des raisons objectives, il se créé 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

Source : BIU Cujas

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, quelques mois plus tard, il n'en fallait plus donner que 120.

Bénéficiaires et victimes de la remontée du franc.

De ce changement brusque, il y eût, naturellement, (comme toutes les fois que la valeur de la monnaie se modifie dans un sens ou dans l'autre) des bénéficiaires et des victimes. Les bénéficiaires ce furent les rentiers, les titulaires de revenus fixes, les salariés, les fonctionnaires, dans la mesure où la remontée de la valeur du franc eut comme conséquence la baisse des prix de toutes choses. A la vérité, 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. Par suite, quand ils fléchissent, dans le second semestre de 1926, ils ne baissent pas autant que remonte la valeur du franc. Ils fléchissent cependant assez sensiblement. De cette chute profitent naturellement tous les titulaires de revenus fixes qui touchent la même somme en francs, mais qui, à l'aide de cette somme, ont un pouvoir d'achat accru, puisque les prix de toutes choses sont en diminution. Mais si cette remontée de la valeur du franc profitait à quelques-uns, elle nuisait à d'autres, en particulier aux producteurs, aux industriels, et plus particulièrement à ceux qui travaillent pour les marchés étrangers. Considérons un industriel français qui envoie ses produits sur le marché britannique : en Juillet 1926, lorsqu'il vendait un de ses articles au prix d'une livre sterling sur le marché de Londres, cette livre sterling lui permettait d'obtenir 240 francs. Six mois plus tard, et par l'effet de la remontée du franc, s'il continue 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 directement les variations du change: c'est le prix d'achat des matières premières importées de l'étranger.

Source : BIU Cujas

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 proportion de l'appréciation du franc et que ses dépenses ne diminuaient que dans une mesure beaucoup plus réduite. En réalité, les industriels français n'étaient pas encore dans une situation insupportable au mois de décembre 1926, au moment où la livre valait 120 francs. Mais ils estimaient que si le mouvement se poursuivait, si après avoir en Décembre coté 120 francs, vers février ou mars, la livre fléchissait 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 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 entrainé 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.- 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, 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 à l'institut d'émission, à la Banque de France, et le 23 Décembre, 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 I8 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 I926).

La stabilité de fait fut assurée grâce à une mesure qui avait été insérée dans une loi du 7 août I926 au moment où le Gouvernement d'Union Nationale avait fait adopter par le Parlement une série de dispositions inspirées du "plan des experts". Aux termes de cette loi, la Banque de France était autorisée à acheter du métal-or et des devises étrangères, et il était stipulé que les billets de banque qui seraient émis à l'occasion de ces achats ne figureraient pas dans le montant des billets soumis à la règle du plafond. On se souvient de ce principe fondamental du Statut de notre Banque de France à cette époque: la Banque ne pouvait pas émettre de billets au-delà d'un certain chiffre, le plafond inscrit dans la loi. C'était, rappelons-le, la seule règle imposée avant la guerre à la Banque de France qui, par ailleurs, n'était pas tenue, comme certaines banques étrangères, à un certain pourcentage de stock-or, par rapport à son émission. Le plafond, fixé avant guerre à six milliards huit cents millions, avait été l'objet de relèvements successifs depuis I9I4 et porté finalement, par une loi du 4 Décembre I925 à 58,5 milliards. L'originalité de la loi du 7 août I926 c'est que la règle du plafond est écartée pour les billets qui seront émis à l'occasion d'achats de devises étrangères. La Banque aura, par conséquent, deux comptes de billets. Pour ceux qu'elle émettra en contre-partie d'achats de devises, liberté totale: elle pourra en émettre autant qu'elle le voudra. Pour les autres billets, émis à l'occasion de l'escompte ou des avances que l'Etat lui demandera, elle continuera à ne pas pouvoir dépasser le plafond.

La loi du 7 Août I926

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

Source : BIU Cujas

Et les experts avaient alors pensé que des billets créés dans ces conditions ne constituent pas de l'inflation. C'était là, à la vérité, une opinion très contestable. Si l'on adopte la définition que nous avons donnée antérieurement, si l'on considère qu'il y a inflation lorsqu'il y a multiplication du pouvoir d'achat des individus sans augmentation parallèle du stock des marchandises, il est possible qu'on fasse de l'inflation même lorsque les billets lancés sont couverts à cent pour cent dans les caisses de l'institut d'émission et nous verrons qu'en effet, c'est bien ce qui s'est produit à un certain moment.

émission de illets en ontre-partie de achat de de- ises étran- ères constitue- elle une in- lation.

Quoi qu'il en soit, la conception des experts fit écarter la règle du plafond en cette hypothèse, et cette disposition de la loi d'août I926 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.

ubdivision de a période de tabilité de fait n deux sous-pé- iodes

IV - Pour savoir 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 que, au cours du second semestre I926, la psychologie française et internationale s'était retournée et que l'on avait vu se généraliser un état d'esprit de confiance dans la valeur et dans l'avenir du franc. Cet état d'esprit subsiste au cours de l'année I927. Il s'ensuit que la spéculation (et en particulier la spéculation étrangère) espérant que le franc vaudra plus dans l'avenir qu'il ne vaut à ce moment-là, va acheter des francs; elle se présente donc aux guichets de la Banque de France, offre des livres, demande des francs en échange, avec l'in-

Source : BIU Cujas

Ière sous-période : janvier Octobre 1927

tention, 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 une valeur d'environ 20 milliards de francs.

Elle avait par là-même créé forcément pour 20 milliards de francs, puisqu'elle n'avait jamais pu encaisser une livre sterling sans en payer la valeur.

Pourtant, au cours de cette période de Janvier à Octobre 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 sur l'avenir du franc; ils voulaient par conséquent conserver ces francs pendant quelque temps; puis, plus tard, quand la valeur du franc par rapport aux devises étrangères aurait augmenté, liquider l'opération. Mais naturellement, ces spéculateurs étaient trop avisés pour conserver improductifs leurs francs, pour les mettre dans un tiroir ou dans un bas de laine.

Source : BIU Cujas

Ces 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 rapidement un intérêt. Elle ne pouvait pas les investir en des opérations à long terme, parce que les spéculateurs s'étaient réservé le droit de les reprendre à vue. Il lui fallait donc utiliser ces francs à court terme. En fait, à cette date, il y avait deux investissements à court terme avantageux:

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? A ce moment, l'équilibre budgétaire est assuré. Les lourds impôts votés en Juillet 1926 sont en application, si bien que l'Etat par les recettes d'impôts et les souscriptions aux emprunts à long terme a suffisamment d'argent pour couvrir ses dépenses. Il lui arrive, en outre, et d'une manière un peu inattendue, des souscriptions considérables aux Bons de la Défense Nationale et des fonds en quantité croissante aux comptes courants du Trésor. L'Etat estima que le meilleur emploi qu'il put faire de ces sommes était de s'en servir pour diminuer la dette qu'il avait contractée vis-à-vis de la Banque de France du fait des avances considérables que depuis 1914 elle lui avait consenties.

L'Etat, donc, remboursa peu à peu à la Banque, en lui remettant des billets, les francs qu'il avait en excédent. A ce point le circuit se trouvait fermé et les francs lancés par la Banque de France, étaient revenus à leur point de départ. Un fait prouve que le mécanisme que nous venons de décrire n'est pas une construction de l'esprit; quand on se reporte une fois encore aux bilans hebdomadaires de la Banque de France on voit qu'à mesure qu'augmente le poste "divers" diminue le poste "avances de la Banque de France à l'Etat"

Diminution du poste 'avances à l'Etat"

Tant que les choses se sont passées ainsi, l'application de la loi du 7 aout 1926 a été très heureuse puisque:

a) la Banque de France se constituait un stock de devises étrangères qui avaient une valeur incontestable,

b) Etait évité l'inconvénient d'un accroissement

Source : BIU Cujas

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 les bons à deux ans, mais qui ne peuvent pas être considérés comme un placement à court terme. Les Banques, qui, à l'aide des francs de leurs clients avaient, dans la période précédente, souscrit des bons à trois mois, six mois, un an, ne pouvaient immobiliser les dépôts en les convertissant en bons à deux ans, en sorte qu'une des voies par lesquelles le circuit s'accomplissait dans la période précédente se trouve désormais obstruée.

Quant à l'autre (à savoir la possibilité pour les banques d'apporter des fonds en compte courant au Trésor) elle se ferma 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, à court terme, les francs qui étaient à leur disposition, et qu'elles ne pouvaient investir d'une manière durable et prolongée.

Elles se débrouillèrent de diverses façons, mais nous pouvons retenir qu'elles cessèrent d'apporter des fonds aux caisses publiques. Par conséquent, les francs créés par la Banque de France au moment de l'achat des devises ne revinrent plus automatiquement à l'Etat, puis à la Banque de France, comme dans la période précédente. Aussi, dans cette seconde sous-période voit-on le poste "billets en circulation", augmenter de mois en mois. Le montant des billets en Juillet 1926, au moment de la dépréciation maxima du franc, s'élevait à cinquante-cinq milliards. En Octobre 1927 fin de la première sous-période, il était de cinquante-trois milliards. En Mai 1928, vers la fin de la seconde sous-période, il atteint soixante milliards. Soixante milliards de francs qui, entre les mains des particuliers constituent "du pouvoir d'achat" et c'est bien là semble-t-il, une inflation au sens que nous avons précé-

Source : BIU Cujas

demment 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 1938, au moment où interviendra la stabilisation légale, les achats effectués parla Banque de France, en application de la loi du 7 Août 1926, atteignaient officiellement trente milliards Si l'on tient compte de devises qui ne figuraient plus au bilan, mais qui appartenaient cependant toujours à a la Banque de France, on arrive au chiffre de quarante-cinq milliards.

Accélération du rythme des achats de devises

Non seulement le rythme des achats se maintenait, mais il s'accélérait. Dans la seconde quinzaine de Mai 1928, les offres de devises étrangères auxquelles la Banque est obligée de faire face (puisqu'elle a proclamé qu'elle achète à guichets ouverts) atteignent le chiffre de cinq cents millions de francs par jour.

Enfin, la gravité de la situation résultait aussi de ce que les apports de devises étrangères (et par conséquent les créations de francs) pouvaient s'enfler d'une manière en quelque sorte illimitée.

Le jeu de 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 1926, de remettre 12.402 frs. à ce spéculateur. Nous avons vu précédemment, ce qu'il advenait de ces 12.402 frs. 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. Les choses se sont passées, en réalité, d'une manière moins simple.

Très souvent, le spéculateur se bornait à mettre à la disposition de la Banque de France, une valeur de cent livres sous la forme d'une inscription au compte de la Banque de France, dans une banque de Londres, ou de New-York. Si le spéculateur était un Anglais, s'il avait un compte dans une banque de Londres, 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. 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 n'avait pas besoin de ces cent livres sterling

Source : BIU Cujas

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 frs. 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 fois cinq fois, indéfiniment, la même traite libellée en devises étrangères, pouvait par une sorte de jeu de raquette, allant fictivement d'Angleterre en France, revenant de France en Angleterre retournant d'Angleterre en France, etc...obliger la Banque de France, prisonnière du principe qu'elle avait posé en décembre 1926 à émettre chaque fois 12.402 francs.

Les palliatifs mis en oeuvre au début de 1928.

Lorsque les dirigeants de la Banque de France et de l'Etat comprirent ce péril, ils essayèrent, par divers palliatifs d'y parer.

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. 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 étrangères. Seulement, libres désormais de le faire, vont-ils user de cette liberté? Non, puisque dans cette période s'affermit le sentiment général de confiance dans le franc. Aucun résultat appréciable ne fut donc obtenu de la levée d'interdiction d'exportation.

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 en quantité considérable. Puisque ces devises valaient de l'or, elle essaya de les monnayer sur les places de New-York et de Londres. A New-York, la Banque de France réussit à échanger de l'or, pour des sommes assez importantes, puisque

Source : BIU Cujas

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 accroitre 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 événements) prendre à ses risques et périls, les opérations d'achat de devises étrangères dans lesquelles elle allait se lancer. Il fut donc entendu que la Banque de France 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.

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-devises en convertibilité or.

Conclusion: nécessité de la stabilisation légale

C'est ce double passage du fait au droit, et de la couverture devises à la couverture or, qui a été réalisée par la loi du 25 Juin 1928.

(I) Des renseignements intéressants sur ce point, ont été donnés par M. E Moreau (qui était à cette époque Gouverneur de la Banque de France), dans la Revue des Deux-Mondes (1937).

Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

C - La loi du 25 Juin 1928

I - 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 apparait 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 de "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 0 gr. 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: 0 gr. 3225 en or; franc de 1928: 0 gr.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 de 1928 vaut 0,20 centimes-or, C'est là une formule tout à fait incorrecte; on pouvait à la rigueur l'employer dans la période de stabilité, de fait, mais par l'intervention de la loi de 1928, le franc est redevenu un franc-or. Il était même plus directement franc-or que celui de Germinal, puisqu'il se définissait directement par un certain poids d'or.

La pièce d'or de cent francs

Le système monétaire de 1928 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 900 millièmes de fin. On se rappelle que les pièces d'or, dans notre système monétaire d'avant-guerre, présentaient les deux caractères qui

Source : BIU Cujas

permettent de reconnaitre la monnaie principale: elles avaient la frappe livre 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. 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. 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, du régime d'avant guerre, le nouveau système. Ce principe c'est la disparition de tout vestige du bi-métallisme.

On se rappelle comment la France, au début du XIXme 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:

1°.- Ces pièces seront fabriquées seulement pour le compte de l'Etat; pas de frappe libre, par conséquent.

2°.- Elles auront un pouvoir libératoire limité à la somme de 250 francs. Elles joueront dans le système français le rôle que tenaient, avant la guerre, dans le système mono-métallisme, or anglais, les pièces d'argent. Au reste, pour bien marquer leur caractère de monnaie d'appoint, on ne leur accorde qu'un titre très faible, 680 millièmes.

Comment se fait-il que la France ait renoncé ainsi au bi-métallisme, alors qu'avant-guerre, elle lui avait montré un attachement si ferme? C'est que les raisons de cet attachement avaient pratiquement disparu. La France s'était refusée à convertir toutes ses pièces d'argent en monnaie d'appoint et elle avait maintenu à la pièce de cinq francs sa force libératoire illimités, pour éviter une démonétisation de nos écus de cinq frs

Source : BIU Cujas

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 avait à peu près complètement disparu (en application de la loi de Gresham l'argent étant "bonne monnaie" relativement au papier monnaie). De ce fait s'évanouissait l'objection contre l'introduction du 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 francs et vingt francs en argent, compte tenu du titre qui est différent pour les uns et pour les autres (0,900 pour la pièce d'or, et 0,680 pour les pièces d'argent).

Le nouveau rapport de 1 à 11,535

Quand on procède à cette opération arithmétique on voit que le nouveau rapport légal est environ de 11 1/2 (exactement 11.535). 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 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

---

(I) Les pièces de 10 et de 20 francs furent mises en circulation en 1933. Leur valeur intrinsèque était de 1 fr.50 pour la pièce de 10 francs et de 3 francs pour la pièce de 20 francs.

Source : BIU Cujas

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 deux francs, 1 franc et 0 fr.50 centimes. Une loi du 8 avril 1931 en autorisa l'émission pour un montant total maximum de 1,5 milliards, et elles commencèrent effectivement à circuler en 1931 (1).

II - La monnaie de papier

I - Dispositions relatives à la monnaie de papier

S'agissant de la monnaie de papier, la loi du 25 Juin 1928 comporte 3 dispositions fondamentales:

1°.- 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.

1°.- Le retour à la convertibilité est très net, si l'on se reporte au texte même de la loi du 25 Juin 1928. Dès son article 1er, la loi déclare qu'elle supprime le cours forcé des billets, tant pour les billets de la Banque de France que pour ceux de la Banque de l'Algérie, qui était soumise au même régime.

Puis, dans son article 3, avec plus de netteté encore, la loi oblige la Banque a assurer au porteur et à vue, la convertibilité en or de ses billets.

Si nous nous en tenions à ces deux articles nous pourrions penser que tout vestige de cours forcé 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. Or, il s'en faut de beaucoup qu'il en ait été ainsi. Le retour de principe à la convertibilité s'accompagne de certaines dispositions complémentaires qui en limitent et en atténuent l'application.

A - En premier lieu, l'article 3 parle de la convertibilité en pièces d'or ou en lingots, Mais si nous tenons compte de ce que les pièces d'or, d'avant 1914 n'ont plus cours légal et de ce que les nouvelles pièces d'or, les pièces de cent francs, ne sont pas encore en circulation, nous voyons que la convertibilité

---

(1)

Des pièces de 5 francs en nickel furent mises en circulation en 1933.

Source : BIU Cujas

en pièces d'or est pratiquement impossible; il ne saurait donc s'agir que d'une convertibilité en lingots d'or.

B - Par ailleurs, 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 frs. chiffre qui correspondait au lingot d'or d'environ 12 kilogs. (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 est le changement du système de la couverture. Avant la guerre, le système légal de la couverture des billets de la Banque de France était celui du plafond: les pouvoirs publics imposaient à la Banque de France de ne pas dépasser dans son émission un certain chiffre maximum: aucune autre prescription n'était imposée à la Banque de France pour ce qui est du montant de son encaisse métallique. Le plafond était en 1914 de six milliards huit cents millions. Il avait fait, depuis lors, l'objet de relèvements successifs et, en 1928 au moment où intervient la nouvelle loi, le plafond est de cinquante-huit milliards et demi. La loi du 25 Juin 1928 adopte, à cet égard, un système tout différent.

Adoption d'un rapport légal obligatoire entre l'encaisse et les engagements.

La nouvelle réglementation rentre dans le troisième type étudié naguère; c'est-à-dire la fixation d'un rapport légal, obligatoire, entre l'encaisse et les engagements. Ce rapport est de 35 %, ce qui veut dire que si la Banque a un total d'engagements égal à cent, elle doit avoir au moins une encaisse égale à 35.

Les systèmes qui, avant guerre, s'inspiraient de ce principe, prenaient généralement en considération d'un côté, le montant des billets, et de l'autre, le montant du métal. Toutefois, nous avons eu l'occasion de signaler que dans certains pays qui pratiquaient très largement le système des dépôts en banque et des chèques, à côté de la proportion obligatoire, entre l'émission et l'encaisse, la loi imposait parfois aussi une proportion entre les dépôts à vue et l'encaisse,

Source : BIU Cujas

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, des 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 à vue de la Banque de France, c'est-à-dire que les 35 % devront être la garantie de l'ensemble des engagements à vue constitué par l'addition du montant des billets en circulation, et de ce 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:

1°.- Le montant de tous les billets qu'elle a lancés dans la circulation et qui donnent aux porteurs le droit (avec les réserves que nous avons indiquées tout à l'heure) d'obtenir de l'or.

2°.- Les sommes que la Banque de France a reçues en dépôt et qu'elle est exposée du jour au lendemain, à devoir rembourser à vue. Si on bloque le total des billets en circulation et des comptes courants créditeurs, et si on exprime ce total par le chiffre 100; il doit y avoir une couverture métallique en or égale à 35 au minimum.

La nouvelle réglementation n'admet pas, comme couverture les devises étrangères. C'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 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, 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

Source : BIU Cujas

billets qui me serviront à payer mes fournisseurs et à régler mes dettes". Le poste "Avances de la Banque à l'Etat" était donc allé en grossissant d'année en année pendant la guerre (et aussi dans les années qui ont suivi immédiatement la guerre). C'était là un des systèmes les plus graves du détraquement de notre situation monétaire et financière, et en même temps de la diminution de la solidité de notre banque d'émission parce que, pour tous ces billets lancés dans la circulation à la demande de l'Etat, l'émission n'avait comme garantie que la créance de la Banque sur l'Etat, qui valait ce que valait le débiteur, et à certains moments, on avait pu se demander si l'Etat serait en mesure de payer ses dettes. En Juin 1928, au moment où intervient la stabilisation légale, la situation est déjà très améliorée parce que le mécanisme de la stabilité de fait (surtout dans les mois de Janvier à Octobre 1927) a permis à l'Etat de rembourser une bonne partie de sa dette. Cependant, l'Etat restait encore, en Juin 1928, débiteur envers la Banque d'environ 20 milliards. La loi de Juin 1928 a pu éteindre d'un seul coup, à peu près complètement, cette dette par une opération qui est, à la vérité, un peu un tour de passe-passe, mais qui a eu ce résultat heureux que le bilan de la Banque de France a pu se trouver assaini. Jusqu'à cette date, le bilan 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 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 soit devenue réellement plus riche, mais son encaisse-or, évaluée en nouveaux francs, se trouvait atteindre un chiffre environ cinq fois plus élevé qu'il ne l'était au bilan précédent. La loi du 25 Juin 1928 a décidé que, ce grossissement de l'actif de la Banque 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.

Extinction de la dette de l'Etat 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 mention de ces résistances que la Banque de France a opposées pendant

Source : BIU Cujas

quelque temps. Mais comme il y avait là une condition de la stabilisation légale, la Banque a estimé qu'elle ne pouvait, en prolongeant sa résistance sur ce point, faire obstacle à une opération qu'elle savait utile et nécessaire au pays.

Il nous reste à situer le régime monétaire français de 1928, dans l'ensemble des grands systèmes monétaires modernes.

Les trois grands systèmes modernes contemporains

Le monométallisme 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 standard, le gold bullion standard.

1er système: le gold specie standard

Le gold specie standard c'est l'étalon-or pur et simple. Ce système peut comporter une monnaie de papier, mais convertible en or, la convertibilité étant intégrale et sans limite: tout porteur d'un billet peut demander l'échange de ce billet contredes 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. En effet, si l'on a le droit de convertir les billets seulement quand on a des 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 extérieur elle n'est généralement pas une convertibilité en or, mais en devises.

3ème principe: "le gold bullion standard"

Un troisième système monétaire est le "gold bullion standard". Les possesseurs de monnaie de papier peuvent obtenir, en échange de leurs billets, de l'or en lingots, Généralement ce droit n'est accordé que pour certaines quantités. Le porteur d'un billet de banque ne pourra pas obtenir de lingot d'or; il n'y a pas d'ailleurs, dans le commerce, de lingot d'or qui corresponde à la petite valeur d'un billet. Seul, celui qui aura réuni une masse de billets suffisante pourra obtenir en échange un lingot (qui généralement vaut plusieurs centaines de mille francs). Il n'aura pas généralement, à justifier qu'il a besoin de cet or pour des

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

règlements extérieurs.

Place occupée par notre système monétaire français

Quelle place occupe dans cet ensemble théorique, le système monétaire français de 1928. Pendant les dix-huit mois de la stabilité de fait qui a précédé la loi du 25 Juin 1928, nous 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 d'apporter des francs pour obtenir des livres, apportaient des livres pour obtenir des francs. Mais on avait le droit de faire l'opération dans les deux sens. Nous pouvons donc dire que pendant ces dix-huit mois, le franc était redevenu convertible; s'il ne l'était pas en or (or-pièces ou or-lingots) il l'était en livres sterling.

Par la mise en vigueur de la loi du 25 Juin 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 les anciennes pièces d'or n'ont plus cours légal et que les nouvelles pièces de cent francs ne sont pas encore en circulation.

Comparaison des solutions anglaise et française

L'Angleterre, par la loi de 1925, s'est placée aussi sous ce troisième régime. Nous avons signalé quand nous avons commenté la réforme monétaire britannique que, tandis qu'avant la guerre, il y avait en Grande-Bretagne une convertibilité générale, et que n'importe quel porteur 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 le système monétaire français de 1928 soit tout à fait comparable au système monétaire anglais de 1925. 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, on aperçoit une différence de principe entre les deux systèmes. L'Angleterre à la suite de l'avis exprimé

Source : BIU Cujas

par les spécialistes qui ont préparé les grandes lois monétaires d'après guerre, semble avoir voulu adopter le "gold bullion standard" comme système permanent; elle semble s'être ralliée à cette idée que c'est un luxe parfaitement inutile que de se servir d'or dans les rapports entre nationaux. Il semble par conséquent que l'Angleterre ait renoncé à rétablir 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'entrainer un afflux des porteurs de billets aux guichets de la Banque de France, et de vider son stock d'or sans profit pour personne. Mais les auteurs de la loi du 25 Juin 1928 paraissent avoir caressé l'espoir que dans l'avenir (et dans un avenir peut être prochain) on pourrait reprendre la convertibilité générale.

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:

Premier acte: 1914-1923: inflation, cours forcé, rupture entre les monnaies nationales et l'or, dépréciation des monnaies de papier (d'un degré très variable suivant les pays).

Deuxième acte: 1923-1931; retour à l'or, rétablissement du lien entre les monnaies de papier et le métal - dans des conditions et sous des modalités très diverses selon les pays.

Troisième acte: 1931-19...?: nouvelle rupture entre les monnaies nationales et l'or - sous l'influence de la crise et les bouleversements économiques et bancaires qu'elle a engendrés. Les trois scènes essentielles de cet acte se placent en 1931 (Angleterre) 1933 (Etats-Unis) 1936-38 (France). Le rideau n'est pas tombé sur cet acte qui peut donc nous ménager encore des surprises.

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 en-

Source : BIU Cujas

tente avec la Banque d'Angleterre, a décidé qu'il était devenu nécessaire de suspendre, pour le moment, l'application de la sous-section II de la Section I du Gold Standard ACT de 1925".

Communiqué sybillin à première lecture, mais dont il est facile d'apercevoir le sens exact en se reportant à la loi de 1925. Cette sous-section II de la section I était la première des trois dispositions qui ont été commentées antérieurement quand nous avons parlé du retour à l'or en Grande-Bretagne. C'était l'obligation pour la Banque, de vendre, à toute personne qui en ferait la demande à son siège principal, des lingots d'or sous forme de barres de 400 onces d'or fin, en échange de monnaie légale. Cette sous-section II, par conséquent, donnait aux porteurs de livres sterling, le droit d'obtenir un lingot d'or, à condition d'apporter une quantité suffisante de livres - papier pour qu'elles équivaillent au lingot d'or.

De cette disposition, le communiqué du 20 Septembre annonçait la suspension; dès le lendemain, une loi du 21 Septembre, ragularisait cette décision.

Ainsi était rompu le lien qui, depuis 1925 existait entre le papier et l'or.

§. I - Les causes de la rupture

Il importe de bien comprendre qu'il n'y a pas eu, chez les dirigeants de la politique britannique, une volonté réfléchie d'abandonner l'étalon-or. On a suspendu l'Act de 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 succédait au Ministère travailliste; cela ne réussit pas à modifier le cours des choses, et les réserves d'or de la Banque d'Angleterre continuèrent à diminuer En deux mois, du milieu de Juillet au 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 presqu

Source : BIU Cujas

épuisé, le IO Septembre un nouveau crédit de 80 millions, de livres était ouvert dans les mêmes conditions et sur les mêmes places. Il était absorbé presque immédiatement par les demandes de changes des banquiers étrangers et des capitalistes anglais.

L'épuisement des crédits

Ce sont ces évènements; fuite de l'or, épuisement des crédits, disparition des devises, qui ont obligé les pouvoirs publics et la banque de suspendre le jeu de l'Act de I925.

Mais cela ne nous fournit qu'une description externe, et non pas une explication véritable, car il reste à savoir pourquoi l'or s'enfuyait, pourquoi les devises étrangères disparaissaient, 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 monnais anglaise avait disparu: en ce sens, la situation de l'Angleterre, en Septembre I93I, était comparable à celle que nous avons connue en France, en I926, au moment de la crise du franc.

Pourquoi cet état d'esprit envers une monnaie qui pendant longtemps avait été considérée comme la meilleure et la plus solide des monnaies?

Le déséquilibre budgétaire

Pour apporter quelque clarté dans l'exposé, il est nécessaire de distinguer les causes immédiates et la cause profonde de cette crise de confiance.

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 à la veille du retour à l'or, avait ensuite cessé de l'être Un rapport, qui fut publié en Juillet I93I au nom du Comité des Economies et que l'on appelle généralement le "Rapport May" (du nom de son auteur) montre que de I925 à I93I deux budgets seulement ont été en excédent celui de I928 et celui de I929. Quatre ont été en déficit: I926, I927, I930, I93I.

De I926 à I93I, les dépenses publiques ont augmenté de I30 millions de livres et un des éléments importants de cette augmentation, furent les secours de chômage, qui avaient été institués avant la guerre (par une loi de I9II), 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 I93I-I932, afin de redresser

Source : BIU Cujas

les finances publiques britanniques. Il se heurta au sein du cabinet travailliste à des résistances qui entraînèrent la chûte 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 sombres dans les dépenses publiques (en particulier les traitements et les secours de chômage) et établit des impôts complémentaires sur les revenus sur le tabac, le pétrole, les spectacles, etc....

En sorte que, à la suite de l'établissement de ce budget, l'équilibre était rétabli dans les finances britanniques. Un économiste anglais très connu, W. Layton, a pu écrire: "La Grande Bretagne a abandonné l'étalon or après avoir mis ses finances en ordre et non avant " (I)

On voit qu'il existe ici une très grande différence entre l'expérience anglaise de 1931 et l'expérience française de 1926. La dépréciation du franc en 1926 eut certainement comme origine le déséquilibre budgétaire. Et le franc remonta dès que l'équilibre 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 1931.

Pour dégager cette cause, il nous faut dire quelques mots des deux notions, qui seront expliquées au Cours de la 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. 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 de 1914 avait normalement une balance commerciale déficitaire. Le

---

(I) Revue d'Economie Politique N° 1 de Mars-avril 1932.

Source : BIU Cujas

déficit était comblé 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.

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 de la crise économique

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 baisser 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 I929 et I93I ont subi une baisse de I35 millions de livres.

En second lieu, les évènements bancaires et politiques internationaux, qui se sont déroulés à partir de I930, ont déclanché des phénomènes psychologiques qui sont venus détraquer complètement la balance des comptes britannique.

L'Angleterre, traditionnellement, est un des principaux banquiers du monde. Elle a continué, dans les années d'après guerre, à jouer ce rôle et, en particulier, elle avança des sommes considérables aux pays de l'Europe centrale, à l'Autriche et à l'Allemagne. Elle prêtait le plus souvent des fonds qui ne lui appartenaient pas (c'est le propre du banquier de procéder ainsi). Ces fonds, elle les empruntait, elle-même à l'étranger (par exemple en France) à court terme, et en n'accordant qu'un faible taux d'intérêt.

Le "blocage" des crédits

L'opération était parfaitement légitime, à condition que, travaillant sur des capitaux prêtés à court terme, l'Angleterre n'immobilisât pas ses capitaux en investissements à long terme. Elle n'a pas toujours eu cette prudence. Au reste, même les prêts à court terme qu'elle avait consentis se sont trouvés pour une large fraction bloqués "gelés" au cours de l'année I93I et au moment même où les prêteurs pris de peur entendaient procéder au rapatriment en masse de leurs avances.

Le 11 Mai I93I, éclate le krach d'un grand établissement de crédit autrichien, le Crédit Anstalt, et

Source : BIU Cujas

il en résulte un profond ébranlement des marchés financiers mondiaux.

Le 13 Juillet, nouvelle secousse par le krach de la Danat Bank qui, nous l'avons indiqué précédemment, était un des établissements de crédit les plus importants d'Allemagne.

L'exode des capitaux britanniques

Il faut ajouter qu'en Angleterre même, les capitaux anglais avaient commencé à prendre peur, à douter de la solidité de la monnaie anglaise; dans les derniers mois du règne du ministère travailliste, il semble qu'un exode important de capitaux britanniques s'est effectué.

Si, enfin, on mentionne que dans les premiers jours de Septembre 1931, quand le gouvernement d'Union Nationale voulut appliquer son programme d'équilibre budgétaire, il se heurta à des résistances et que la flotte britannique parut marquer des velléités de révolte, on en a assez dit pour caractériser l'atmosphère psychologique générale qui a déclenché 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 connaitre les raisons de cette fragilité (qui datent de plus loin que les évènements des années 1930 et 1931) pour apercevoir la cause profonde de la chute de la monnaie anglaise.

Pour cette analyse, on se reportera au petit livre de M. Siegfried: "la crise britannique au XXme siècle" publié avant les évènements de Septembre 1931; ceux qui l'avaient lu n'ont éprouvé aucune surprise, quand ils ont appris la suspension du "gold bullion standard".

M. A. Siegfried montre le malaise économique profond dont souffrait l'Angleterre d'après guerre. L'Angleterre a dû supporter le fardeau d'un chômage très lourd. Non seulement il y eut chômage en Angleterre comme dans le reste du monde, aux époques de crises (dont l'une se place en 1920 et l'autre à partir de 1929-1930), mais même entre ces deux dates le chômage a subsisté; il y avait en 1921, 2 millions 1/2 de chômeurs en 1931: 2.600.000. Jamais au cours de la décade 21-31 le nombre des chômeurs n'est descendu au-dessous de 1 million.

La balance commerciale.

Accroissement des importations.

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 était allé en s'accroissant dans la période d'après guerre.

Diminution des

Entre 1914 et 1929, alors que les exportations

Source : BIU Cujas

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 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 entrainé 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 particulièrement ici, c'est le facteur monétaire. Il semble bien que, dans une grande mesure le malaise économique de l'Angleterre vint des conditions dans lesquelles s'était effectué, chez elle, le retour à l'or; l'Angleterre a suivi une politique monétaire trop ambitieuse quand elle a voulu redonner à 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.

En Angleterre, entre I924 et I930, 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 détail il n'y a qu'une baisse de I0 % 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 I93I.

Source : BIU Cujas
Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite

Toutefois, il ne faut pas se figurer que la Grande Bretagne a délibérément, par un choix conscient, abaissé la valeur de sa livre pour profiter des avantages économiques que cet abaissement lui donnerait. La Grande Bretagne a laissé fléchir la livre parce qu'elle n'a pas pu faire autrement, parce qu'il y avait une véritable hémorragie du stock de métal et de devises de la Banque d'Angleterre et qu'il fallait absolument l'arrêter. Seulement la Grande Bretagne s'est ensuite aperçue des avantages que cette politique, qu'elle avait pratiquée contrainte et forcée, apportait à son économie nationale.

§. 2 - Les résultats de la rupture

A - Répercussion sur les autres monnaies.

La livre entraina 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 les circonstances que nous exposerons bientôt.

Les autres pays nordiques durent 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 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 étaient quasi en totalité financées par l'Angleterre, et qu'au Danemark 60 % des exportations étaient dirigées sur l'Angleterre.

Les Dominions et les colonies britanniques furent amenés aussi, pour la plupart, à accommoder leur monnaie au fléchissement de la livre sterling, ce fut le cas de l'Australie, de la Nouvelle Zélande, et en décembre 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: les prix de vente de cette entreprise sont, par définition, toujours en valeur-or, puisque c'est de l'or que cette entreprise vend, tandis que ses prix de revient (salaire, coût des installations, service des intérêts, etc...) s'établissent en monnaie nationale; il s'ensuit que si, dans un pays, il y a

Source : BIU Cujas

une prime de l'or sur la monnaie nationale, les entreprises productrices d'or en profitent à plein.

C'est afin de faire bénéficier de cette prime leurs producteurs d'or que les dirigeants de l'Union sud-africaine ont décidé, fin 1932, de laisser tomber leur monnaie.

B - Répercussions sur l'économie nationale britannique.

Répercussions sur le niveau des prix intérieurs.

1°.- Quel fut 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.

Stabilité de ces prix.

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 entraine-t-elle une hausse des prix intérieurs? C'est que les producteurs nationaux, qui ont acheté des matières premières à l'étranger sont obligés de les payer d'autant plus cher que la monnaie nationale vaut moins, comparée à la monnaie du pays qui vend. Or, ici, le mécanisme n'a pas joué, parce que beaucoup de pays, qui étaient fournisseurs de la Grande Bretagne, avaient aussi laissé fléchir leur monnaie, en sorte que le rapport entre la monnaie britannique et, par exemple, les monnaies nordiques, demeurait le même quoique les valeurs absolues aient changé.

Application de cette stabilité

En troisième lieu, la Grande Bretagne eut 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 constance des prix

Source : BIU Cujas

britanniques fut dans une certaine mesure la résultante de deux mouvements; une monnaie nationale qui a fléchi, et des prix mondiaux qui ont également fléchi les deux mouvements se sont neutralisés.

Enfin, il faut signaler qu'il ne s'est produit en Grande Bretagne, au cours de ces années, aucune dépréciation interne, ni mathématique, ni psychologique de la monnaie nationale, pas de dépréciation mathématique parce que l'inflation a été évitée; pas de dépréciation psychologique parce qu'on eut confiance, en Grande-Bretagne, dans les destinées de la monnaie britannique. Si bien que les phénomènes de fuite collective, devant la monnaie qui se produisent parfois au lendemain d'une dévaluation ont pu être évités.

Répercussions sur l'industrie britannique

2°.- Quel fut l'effet du fléchissement de la livre sur l'industrie britannique?

D'abord on a pu constater une diminution du chômage qui est tombé de 3 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) continuèrent de connaitre une crise sévère; par contre, dans

Le déplacement des industries

le sud et dans la région londonienne, naissaient et se développaient des industries nouvelles répondant le plus souvent à des besoins très modernes (outillage électrique, radio, gramo, automobile, cinéma) Favorisées par la chute de la livre, ces industries connurent une relative prospérité.

Du nord au sud

Enfin, il faut signaler une sorte de changement de la mystique britannique. Alors que jadis toute l'industrie était orientée vers la conquête des débouchés étrangers, la formule du "Buy British" "achetez anglais" est devenue une sorte de "leit motiv"; l'industrie pensait plus à s'assurer l'exclusivité du marché national qu'à essayer de conquérir le monde.

Toutes ces transformations sont, dans une large mesure, liées au fléchissement de la livre.

Répercussions sur le commerce extérieur.

3°.- Quels furent les effets du fléchissement de la livre sur le commerce de la Grande-Bretagne?

Le déficit de la balance commerciale diminua sensiblement mais cette diminution était due beaucoup plus à un fléchissement des importations qu'à une augmenta-

---

(I) Entre 1933 et 1934 l'indice de production industriel augmenta de 12 %

Source : BIU Cujas

tion des exportations, et il faut dire que les événements ont en partie confirmé et en partie démenti les prévisions des théoriciens.

Fléchissement des importations

S'agit-il des importations? C'est une confirmation que la pratique a apportée à la théorie. Celle-ci affirmait que la baisse de valeur de la monnaie nationale est un frein aux importations. Un producteur français qui vend en Angleterre (si le niveau des prix britannique n'a pas changé, et que, par conséquent, il continue à vendre son produit une livre comme avant 1931), ne touche plus, en 1932, que 85 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 leur exportation vers la Grande-Bretagne, ont été naturellement ceux qui restent fidèles à l'étalon-or, et au premier rang la France: les exportations de France à destination de Grande-Bretagne ont baissé considérablement.

Ajoutons que jouant comme un autre frein, il faut tenir compte de la politique protectionniste dans laquelle la Grande Bretagne s'est engagée au cours de ces années.

Si nous passons maintenant aux exportations, nous trouvons un démenti de la théorie traditionnelle? Cette théorie prévoyait que la baisse de valeur de la monnaie nationale serait un stimulant aux exportations; le producteur britannique qui vend sur le marché français, si les prix britanniques n'ont pas bougé, va pouvoir vendre 85 francs en France l'objet qu'auparavant il était obligé de vendre 125, il semble qu'il va inonder le marché français, en se substituant aux producteurs des autres pays . Pourtant cela ne s'est pas produit; les exportations britanniques n'ont pas augmenté comme on aurait pu s'y attendre et cela pour deux raisons:

Non augmentation des exportations

D'abord, au cours de cette période, la crise économique mondiale réduisit la capacité d'achat du monde entier. Puis les pays qui étaient menacés de l'invasion de produits britanniques se sont défendus en relevant leurs barrières douanières, en mettant des taxes compensatrices de change et en pratiquant la politique du contingentement.

Donc, sur ce point, les espérances que l'on pouvait avoir en Grande-Bretagne, n'ont pas reçu satisfaction. Il n'en demeure pas moins que le déficit de la balance commerciale s'est sensiblement atténué du fait du ralentissement des importations.

Répercussions sur la situation financière

4°.- Pour achever le tour de la situation économique britannique, demandons-nous ce qu'est devenue, au lendemain de la chute de la livre, la situation financière?

Elle s'est améliorée dans des conditions tout à fait

Source : BIU Cujas

inespérées, mais explicables, cependant.

Le budget pour 1932/1933 était à peu près en équilibre. Il accusait un léger déficit de 5 %, mais qui était dû au dernier paiement substantiel qui fut fait, au cours de cet exercice, par la Grande-Bretagne aux Etats-Unis. Pour les exercices suivants, ces paiements ont été suspendus. Le budget pour l'exercice 1933/1934 se solda par un excédent de 29 millions de livres. Cela permit de prendre un certain nombre de mesures qui furent naturellement très populaires; rétablissement intégral des indemnités de chômage, qui avaient été diminuées dans les exercices antérieurs; réduction du taux de l'income tax, qui profita à tous ceux qui paient l'impôt sur le revenu, 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.

Le redressement de 1931 à 1935

Plus brillant encore fut le budget pour l'exercice 1934/1935. Le Chancelier de l'Echiquier dans l'exposé des motifs du projet de budget, n'hésita pas à déclarer que la Grande-Bretagne avait d'ores et déjà accompli 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, fut calculée, de manière à favoriser surtout les petites fortunes, non pas les classes pauvres, mais les classes moyennes. On réduisait également l'impôt sur les billets de théâtres et les places populaires des cinémas, enfin, on put rétablir intégralement les traitements des fonctionnaires aux taux d'avant la crise.

La conversion de la dette flottante

Si on recherche quelle a été la raison profonde du rétablissement, en somme aisé et rapide, des finances britanniques de 1933 à 1935, on s'aperçoit que cette raison, essentiellement, est dans l'économie réalisée par la conversion de la dette flottante. La situation du marché monétaire et financier était telle que cette conversion a été rendue possible, et comme la charge de la dette publique dans le budget britannique, (ainsi que dans le budget de tous les grands Etats qui ont connu la guerre) est un poste très important de dépenses, il s'en est suivi une économie massive. Le service annuel de la dette publique a fléchi de 77 millions de livres entre 1930/1931 et 1933/1934.

A partir de 1935, la situation devint beaucoup moins brillante, mais cela fut dû à l'accroissement des dépenses militaires, qui avaient été trop négligées au cours des exercices précédents.

Source : BIU Cujas

Section IV

La rupture entre le dollar et l'or - (1933) -

§. I - Les circonstances et les causes de la rupture

I - Une crise bancaire éclata aux Etats-Unis en Novembre 1932. A cette date 25 banques de l'Etat de Névada durent fermer leurs portes à cause d'un retrait massif des dépôts; avec le concours de l'Etat elles purent rassurer leur clientèle et rouvrir leurs guichets.

En Février 1933, des 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.

Le moratoire et l'embargo de Mars 1933

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 base 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 plus 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 réserve lequel englobait 6.000 banques (les plus importantes du pays).

Leurs causes

Tant que les déposants n'avaient pas demandé le remboursement de leurs dépôts, l'ensemble du système pouvait tenir. Mais, en 1932, la défiance commence à

Source : BIU Cujas

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 correspondaient 14 dollars de billets, de 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 la 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.

II - L'abandon de l'étalon-or se place le 19 avril 1933. A cette date, en effet, on annonce dans la presse que l'embargo sur l'or est rétabli. 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.

Au premier abord la mesure d'avril pouvait sembler n'être que la reprise de celle de mars, mais ce rétablissement de l'embargo s'accompagna d'un certain nombre de dispositions qui en aggravèrent singulièrement le caractère.

L'embargo du 19 avril 1933

Ce fut d'abord une déclaration du Secrétaire du Trésor, aux termes de laquelle l'embargo nouveau

Source : BIU Cujas

implique l'abandon de l'étalon-or, alors qu'au début de Mars lors du premier embargo, on avait dit très nettement le contraire.

Puis le Président Roosevelt demanda le droit de réduire jusqu'à concurrence de 50 % le poids du métal représenté par le dollar. Le texte destiné à lui octroyer ce droit est déposé le I9 avril en même temps que l'on établit l'embargo sur l'or; il est voté par le Congrès et par la Chambre des représentants au début de Mai à une très grosse majorité.

Ses caractères

Enfin, troisième mesure qui achève de marquer la rupture entre le dollar et l'or, les deux assemblées décident, en Juin, que les contrats et emprunts libellés en or pourront être exécutés en dollars-papier. c'est-à-dire que les débiteurs se libèrent en donnant en papier la somme nominale inscrite au contrat.

Il est incontestable que cette troisième mesure constituait une sorte de faillite. Il est non moins certain qu'elle était inévitable parce que la clause "payable en or" était en quelque sorte de style dans la plupart des contrats et des emprunts aux Etats-Unis. On estime que les dettes stipulées avec cette clause atteignaient I00 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.

Ses causes

III - La question qui se pose avant d'aller plus loin dans l'analyse des évènements, est de savoir quelle raison amena les pouvoirs publics à la date du I9 Avril I933, 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, 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.

Pas de nécessités techniques extérieures

Source : BIU Cujas

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.

ni intérieures

On ne peut davantage trouver l'explication cherchée du côté des nécessités techniques intérieures.

Au cours des semaines qui précèdent le 19 avril, l'encaisse-or des banques fédérales de Réserve, loin de diminuer, augmente; depuis le début de Mars, elle s'est accrue de 500 millions de dollars, La circulation n'est, à cette date, nullement excessive; il y a bien eu sans doute une certaine inflation de billets de banque (d'ailleurs modérés), mais on constate par ailleurs une déflation de crédit, très massive. Les dépôts en banque ont baissé, en 1931 et 1932, de 53 milliards de dollars à 42 milliards. C'est donc un dégonflement de 11 milliards de dollars et cette déflation fait plus que compenser l'inflation légère de billets de banque.

Ainsi, pas d'inflation véritable, une encaisse-or, qui n'est nullement menacée, là encore, différence capitale entre la situation américaine et la situation anglaise que nous avons précédemment étudiée.

Nous arrivons donc à cette conclusion que si le 19 avril les Etats-Unis ont abandonné l'étalon-or, ce n'est certainement pas parce qu'ils y ont été contraints.

Le problème de l'endettement

Arrivons maintenant à 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.

Nous avons indiqué déjà que les dettes contractées au temps de la prospérité étaient devenues insupportables parce que la crise économique avait entrainé une baisse notable des prix.

Sa solution par la manipulation monétaire

Comment remédier à cette situation? On avait songé d'abord - et les pouvoirs publics ont cherché la solution de ce côté en premier lieu - à un assainissement qui discriminerait les entreprises pouvant être sauvées et les entreprises perdues. On n'a pas pu poursuivre dans cette voie, parce qu'on s'est aperçu que cela aurait entrainé un grand nombre de faillites: d'où chômage et risques de difficultés sociales. Alors, ne pouvant trouver la solution dans cette voie, on fut amené à s'engager dans l'autre, qui est celle de la manipulation monétaire: alléger toutes les dettes, en conservant leur même montant nominal, mais en réduisant

Source : BIU Cujas

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; 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".

La doctrine du Président Roosevelt.

Et le président Roosevelt poursuivait: "Nous n'avons pas l'intention de leur procurer un dollar tellement bon marché qu'elles pourraient rembourser moins qu'elles n'ont reçu; en d'autres termes, nous cherchons à corriger une erreur, non à créer des erreurs nouvelles en un sens opposé".

Cette doctrine, on l'a traduite d'une manière concrète et expressive par l'image suivante: "Soit, a-t-on dit, un paysan qui, avant la crise a emprunté de l'argent et qui à l'aide de cet argent a acheté un cochon. Depuis lors, les prix de toutes choses (et en particulier des produits agricoles) se sont effondrés: si aujourd'hui notre paysan veut rembourser sa dette, il lui faut, pour obtenir la somme nécessaire à se libérer vendre sur le marché non pas un mais deux cochons, c'est une charge trop lourde pour lui, il faut que la manipulation monétaire fasse remonter les prix de telle manière qu'en vendant un seul cochon, notre paysan puisse se libérer.

Voilà quelle a été la pensée directrice de la politique du Président Roosevelt. A cette date du 19 avril 1933, cette politique se traduit uniquement par des mesures monétaires, celles que nous avons indiquées et commentées plus haut.

Mais, par la suite le président Roosevelt fut entraîné à déborder le domaine des mesures de technique monétaire stricto sensu.

§. 2 - Le développement de "l'expérience Roosevelt" au point de vue monétaire et bancaire

L'ensemble des mesures que l'on groupe sous le nom "d'Expérience Roosevelt" peut se ranger sous trois rubriques:

1°.- Mesures monétaires et bancaires ;

2°.- Mesures économiques, qui elles-mêmes se divisent suivant qu'elles touchent l'industrie et l'agriculture.

3°.- Mesures financières et douanières.

Nous ne parlerons dans ce chapitre que des mesures de la 1ère catégorie.

Source : BIU Cujas

A - La politique monétaire - A cet égard, deux dates sont à retenir: Octobre 1933, parce qu'à ce moment commence la politique des achats massifs d'or; Février 1934 parce qu'à cette date est effectuée la dévaluation provisoire du dollar.

Les achats d'or (Octobre 1933).

1°.- Octobre 1933 - La politique des achats d'or est annoncée par un discours du 22 Octobre. Le Président Roosevelt y annonce que désormais un prix officiel de l'or sera coté à Washington et que la "Reconstitution Finance Corporation" (Corporation de Reconstitution financière) achètera à ce prix l'or extrait des mines américaines et éventuellement l'or apporté à Washington du reste du monde.

Le but de cette politique d'achats massifs d'or était d'obtenir un fléchissement du dollar à la cote des changes (sur laquelle le dollar manifestait une certaine résistance). Comme toute la politique du Président Roosevelt, dès l'origine, était tendue vers la baisse du dollar, la politique des achats massifs d'or était une pièce du système. Aussi bien, l'annonce de ces achats d'or à un cours nouveau eut bien le résultat espéré et dépassa même le but qu'on se proposait d'atteindre parce que, aux Etats-Unis, et plus encore à l'extérieur, quand on vit que le Président s'enfonçait dans le sens de la baisse du dollar, on eut la crainte de dépréciations ultérieures plus marquées encore, et apparurent certains symptômes d'une "fuite devant le dollar", comparable à ce qu'a été la fuite devant le franc en 1926 ou la fuite devant le mark au moment de l'hyper-inflation.

La dévaluation de 40 % (Février 1934)

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. Un message de Janvier 1934 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 réalisait une dévaluation effective de 40,94 % Le nouveau dollar, le "dollar de Février 1934" correspond donc à 59,06 %. de l'ancien dollar, du dollar d'avant 1933; traduit en francs à la cote des changes, cela donnait une parité d'un peu plus de 15 francs par dollar (exactement 15,07).

Cette dévaluation se traduit par un cours d'achat

Source : BIU Cujas

de l'or, qui est de 35 dollars par once d'or. Aussi bien, le 1er Février, le Secrétaire du Trésor déclarait-il officiellement que la Banque Fédérale de Réserve de New-York agissant au nom de son département achèterait à ce prix tout l'or qu'on lui apporterait.

L'intérêt principal de cette dévaluation est qu'elle a permis à l'Etat de réévaluer à la nouvelle parité les stocks d'or. On sait que toutes les fois qu'un pays procède à une dévaluation ofcicielle, 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 millions de dollars. La réévaluation à la nouvelle parité, avec dévaluation de 40 %, donne un profit de 2,7 milliards. Ce profit a été versé par l'Etat au fonds d'égalisation des changes; il a constitué la première mise de ce service qui s'efforce, par des achats et des ventes judicieusement opérées, de maintenir sur le marché des changes le niveau du dollar au taux désiré par les pouvoirs publics.

Cette dévaluation de Février 1934 n'engage pas l'avenir. 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.

B - La politique bancaire.

Par ailleurs, 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 voulu instituer une séparation très nette entre la banque de dépôt et la banque d'affaires. Le principe posé a été que les banques de dépôt doivent se limiter strictement aux opérations de crédit à court terme et que leur actif doit toujours demeurer liquide. Toutes autres opéopérations 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

Séparation des banques de dépôt

Source : BIU Cujas

spécialisation des banques de dépôts et des banques d'affaires.

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 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.

Réforme du Fédéral Reserve System

a) en premier lieu, renforcement du contrôle des banques fédérales de Réserves sur les banques qui leur sont affiliées. On se souvient qu'il y a 12 banque fédérales de réserve, une par région et qu'à chacune de ces Banques, sont agrégées un certain nombre de banques d'importance moyenne ou petite. Désormais, le capital minimum des banques affiliées devra être de 50.000 dollars, alors qu'auparavant il n'était que de 25.000 dollars. C'est dire qu'on ne veut pas que des banques d'une importance 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 Fédéral Réserve Board devient le véritable directeur de l'activité monétaire et bancaire des Etats-Unis: il reçoit la mission d'unifier l'action des banques fédérales de réserve bien plus strictement qu'elle ne l'était auparavant. Cela est important parce que - (nous l'avons vu antérieurement en comparant l'organisation de l'émission aux Etats-Unis et dans les pays d'Europe) - il existait à cet égard une différence entre les deux systèmes: l'unification, très poussée dans les pays d'Europe, l'était beaucoup moins aux Etats-Unis. Aujourd'hui, cette différence, sans disparaitre complètement, s'est beaucoup atténuée puisque maintenant le Federal Réserve Board domine et contrôle toute la politique américaine d'émission.

tatisation u système banaire américain

c) Enfin, renforcement des pouvoirs de l'Etat sur le Système Fédéral de Réserve. A cet égard, la disposition la plus typique est l'obligation imposée aux banques fédérales de verser au Trésor toutes leurs réserves-or. Les Banques fédérales ont reçu des "certificats d'or" en échange de ces versements de métal. Ainsi

Source : BIU Cujas

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 actions de préférence, qui lui fournissent la possibilité d'intervenir dans les débats des Conseils d'administration de ces banques et d'y faire entendre sa voix.

Section VI

La chute du franc français (1936-1940)

Les mesures monétaires qui ont été prises en France, depuis 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:

§. 1 - Les éléments de la controverse monétaire de 1934-1935,

§. 2 - La réforme du statut de la Banque de France (Juillet 1936).

§. 3 - L'alignement monétaire d'Octobre 1936: le franc élastique.

§. 4 - Les mesures relatives à l'or, prises par la loi du 11 Mars 1937.

§. 5 - Le décret-loi du 30 Juin 1937: "le franc "flottant".

§. 6 Le "repli " de Mai 1938

§. 7 - Le franc en 1939.

§. 8 - Le franc en 1940.

§. 1 - Les éléments de la controverse monétaire de 1934-1935

Nous avons déjà rencontré une discussion entre partisans et adversaires de la dévaluation, lorsque nous avons résumé le débat intervenu dans les années qui ont précédé la stabilisation de 1928. Les arguments qui avaient été échangés alors diffèrent beaucoup de ceux qui ont été présentés par les partisans et les adversaires de la dévaluation en 1934 et 1935. Aussi est-il nécessaire de reprendre la controverse, en élimi-

Source : BIU Cujas

nant le débat classique et traditionnel pour retenir seulement les arguments nouveaux, tirés de la situation particulière de la France depuis 1929-1930.

La thèse des dévaluateurs

A - La thèse des dévaluateurs:

Elle fut développée d'une manière brillante par deux hommes politiques appartenant à des partis très différents; M. Paul Reynaud et M. Marcel Déat.

I - En faveur d'une nouvelle dévaluation du franc, on invoquait d'abord le fait que, depuis 1928, la plupart des pays avaient abaissé la définition officielle de leur unité monétaire. On rappelait à cet égard les mesures prises aux Etats-Unis en 1933, en Angleterre en 1931, et aussi la dévaluation de la couronne tchécoslovaque en 1934, et la dévaluation du franc belge en 1935.

Si les monnaies étrangères changent ainsi de définition et de teneur et que le franc français reste immuable, l'équilibre déclarait-on, est troublé entre la monnaie française et les monnaies étrangères.

On ajoutait que les monnaies 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 de ces mesures d'après les dévaluateurs

Voici, d'après les dévaluateurs, quelles avaient été les conséquences des mesures monétaires prises à l'étranger:

1°.- Une hausse des prix intérieurs, c'est-à-dire des prix évalués en monnaie nationale. Cette hausse, on la constate partout, sauf en Angleterre, où ont joué des facteurs particuliers. Mais dans tous les pays, elle a été inférieure à la dévaluation, d'où fléchissement des prix évalués en or. On prendra une vue très nette de ce fléchissement en se reportant à l'ouvrage publié par l'Institut Scientifique de Recherches Economiques sous le titre: Tableaux de l'Economie Française.

2°.- Les prix intérieurs ayant monté moins que la monnaie nationale n'avait baissé, il en est résulté une amélioration de la situation économique générale, amélioration qui est à étudier en ce qui concerne les marchés extérieurs et les marchés intérieurs.

Les dévaluateurs reconnaissaient généralement que le stimulant à l'exportation n'a pas été considérable, parce que jouaient en sens inverse, les mesures de représailles prises par les pays étrangers à l'égard de ceux qui avaient dévalué leur monnaie, et aussi la contraction générale du commerce international lié à la crise.

Sur les marchés intérieurs, au contraire, 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, la

Source : BIU Cujas

hausse des prix stimule souvent au contraire les consommateurs parce que, constatant que les prix 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 s'étaient abstenus d'acheter, lorsque les prix avaient tendance à baisser et qu'on espérait qu'ils baisseraient encore.

3°- Passons des marchandises aux capitaux, de la production au crédit. Nous voyons que, là encore, la dévaluation a joué comme un stimulant, parce qu'elle a créé un climat psychologique nouveau; il en est résulté une hausse des 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.

II.- Par ailleurs, les dévaluateurs soutenaient que si la France ne prenait pas de mesures de manipulation monétaire, elle était menacée par un double danger : asphyxie économique, d'une part, catastrophe budgétaire d'autre part.

Danger d'asphyxie économique.

1°- Asphyxie économique, parce que les prix français trop élevés obligeaient les pouvoirs publics à protéger notre agriculture et notre industrie au moyen de barrières douanières, que l'on était obligé de dresser de plus en plus haut, à mesure que la concurrence des pays qui avaient dévalué se montrait plus meurtrière pour l'économie française. Il semble que cet argument soit un de ceux qui ont déterminé la position dévaluatrice de M. Paul Reynaud, lequel en matière économique est un libéral, donc un adversaire des réglementations douanières. Il lui a semblé que la France serait condamnée à une politique de plus en plus protectionniste, si elle ne procédait pas à une dévaluation, et c'est pour cette raison qu'il s'est rallié à cette mesure.

La disparité entre les prix français et les prix étrangers.

L'écart entre les prix français et les prix étrangers, ce qu'on appelle la disparité (et qui jouera un rôle capital dans l'évolution de la politique monétaire française que nous aurons à retracer), était en 1934 (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'ensuivit

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

un effondrement de nos exportations et en particulier de notre tourisme : lorsque, dans un pays, les prix sont plus élevés qu'à l'étranger, le touriste se trouve découragé de venir dans ce pays. Les chiffres montrent qu'en effet notre tourisme a subi une crise extrêmement grave en 1934 et 1935.

Risque de catastrophe budgétaire.

2°- 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, laquelle se traduisit tout naturellement par une baisse des revenus des individus : comme beaucoup d'impôts sont fonction des revenus ou des prix, les recettes d'impôts 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 plus bas ? Si oui, l'argument des dévaluateurs n'avait pas grande portée. Mais l'expérience montre que la compression des prix de revient et celle des dépenses publiques connaissent des limites, non pas théoriques, mais psychologiques et pratiques.

La compression des prix de revient et la compression des dépenses publiques ont des limites.

Les dévaluateurs se servent pour le démontrer de deux comparaisons : la première évoquait le système de l'heure d'été. Pourquoi, dans un certain nombre de pays a-t-on édicté le changement d'heure à un certain moment de l'année ? Pour réaliser des économies (et surtout, initialement, pour diminuer les dépenses d'éclairage). Or, on pouvait théoriquement arriver au même résultat, si les particuliers, changeant leurs habitudes, chacun dans sa sphère, avaient décidé, à partir d'une certaine date, de se lever à 7 heures du matin au lieu de 8 heures. Mais il était chimérique pratiquement, d'espérer que tous se plieraient volontiers à cette discipline, tandis qu'une décision des pouvoirs publics modifiant l'heure (comparable à ce que sera, en matière monétaire, la 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, en théorie, arriver à équilibrer le budget en comprimant toutes les dépenses, tous les traitements, tous les salaires, de manière à les mettre au niveau des recettes fiscales diminuées, mais cette série de compressions se heurte à des difficultés psychologiques et il est infiniment plus

Source : BIU Cujas

simple de modifier la définition de la monnaie.

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 ce contre-temps et, pour le réparer, il essaie à grand peine de rapprocher le piano du tabouret. Il n'y parvient pas car le piano est très lourd. 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.

III.- Ajoutons 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. En 1934-35, les dévaluateurs 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 voulaient l'affecter à soutenir le cours des rentes afin de donner aux rentiers un avantage en capital, contre-partie de la perte qui résulte pour eux de la hausse des prix consécutive à la dévaluation.

IV.- 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 1934 et 1935, en particulier de M. Germain Martin et de M. Marcel Régnier. Ce fut aussi la thèse des dirigeants de la Banque de France et des Chambres de Commerce, M. Duchemin (qui était alors Président de la Confédération générale de la production française), publiait en 1934, une brochure qui fut largement répandue, intitulée : Y a-t-il intérêt à dévaluer le franc ? Et il concluait de la manière la plus formelle par la négative.

Indiquons les arguments fondamentaux invoqués en

Source : BIU Cujas

ce sens.

appel de la première dévaluation, en 1928. une seconde dévaluation risquerait d'ébranler la confiance.

I.- On rappelait d'abord la dévaluation effectuée quelques années auparavant, en 1928 : Sans doute, d'autres pays ont dévalué dans ces dernières années. Mais nous les avions précédés. En ce qui nous concerne, l'opération est faite; nous n'avons pas à la recommencer. Si à quelques années de distance, la France procédait à une seconde manipulation monétaire, elle risquerait d'ébranler la confiance du public en la valeur du franc, de lui inspirer la crainte qu'après cette seconde dévaluation, une troisième pourrait intervenir, ce qui déclencherait une série de conséquences fâcheuses, surtout si l'on tient compte de l'importance de la thésaurisation en France. L'auteur anonyme (mais certainement très renseigné) d'un article paru dans la Revue de Paris du 15 Mars 1936 évaluait à 25 milliards le montant de la thésaurisation française en billets. Il est certain qu'à partir du moment où on aurait à craindre une cascade de dévaluations, les billets thésaurisés sortiraient de leur cachette et se transformeraient en valeurs réelles. Les porteurs de billets se présenteraient comme acheteurs de marchandises de toutes sortes. Les adversaires de la dévaluation en tiraient cette première conclusion : une nouvelle dévaluation française, si elle déclenchait une panique, engendrerait une hausse des prix très marquée. Or, disaient-ils, l'augmentation dévaluatrice n'a de portée que si la hausse des prix consécutive à la dévaluation reste modérée. Le pivot de toute l'argumentation dévaluatrice repose, en effet, sur cette affirmation que la hausse des prix, au lendemain de la dévaluation, demeure inférieure au coefficient de dévaluation, si bien que les prix-or fléchissent.

minution de disparité tre prix français et prix rangers.

II.- D'autre part, les défenseurs du franc de 1928 discutaient sur la réalité et 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 disparaitre complètement. On s'appuyait sur cette constatation pour conclure : Du moment qu'il y a hausse générale des prix mondiaux, attendons que cette hausse arrive à un point tel qu'elle efface toute disparité. Alors l'économie française sera emportée par la vague de hausse. Nous n'avons que quelques mois de patience

Source : BIU Cujas

à observer.

valyations tionales et ise mondiale.

M. Germain Martin en particulier insista beaucoup sur cet argument que les dévaluations nationales, du moment qu'elles engendrent des baisses des prix-or, accentuent la crise et font obstacle au retour de la prospérité. La crise, en effet, c'est la baisse excessive des prix. Il y a crise lorsque les producteurs ne réalisent plus de bénéfices. La crise cesse lorsque la remontée des prix permet de rétablir les marges bénéficiaires. Et M. Germain-Martin de déclarer : si nous faisons à notre tour une dévaluation nous allons contribuer à prolonger la crise mondiale.

lapparition la disparité tre prix ançais et ix étrangers.

Tels étaient les arguments échangés de part et d'autre. Au moment des élections de 1936, il est incontestable que la thèse des défenseurs du franc de 1928 s'est trouvée techniquement affaiblie par la réapparition, dans le second semestre de 1935 et le début de 1936, de la disparité entre les prix français et les prix étrangers. En 1934, cette disparité était très nette. Dans le premier semestre de 1935, elle tendait à s'atténuer. A partir de Juillet 1935, 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 par de nouvelles compressions des dépenses publiques et des prix de revient, obtenir le résultat désiré.

popularité nérale de la valuation.

Seulement, par ailleurs, 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.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant qu'au lendemain des élections le problème de la dévaluation ait été momentanément écarté, et temporairement résolu par la négative. Les déclarations du chef du nouveau gouvernement et de son ministre des Finances donnèrent à ce moment là le sentiment qu'il n'était plus question de dévaluation, et qu'on allait s'engager dans une toute autre direction. Nous verrons prochainement comment, quelques mois plus tard, la question monétaire revint au premier plan de la scène et quelle solution lui fut donnée.

Source : BIU Cujas

§. 2 - La Réforme du Statut de la Banque de France.

A l'inverse du problème de la dévaluation, celui du statut de la Banque de France s'est posé avec acuité au lendemain même des élections.

Le programme du rassemblement populaire.

Pour en comprendre les raisons, il faut se reporter à un document publié par le Journal "Le Temps", dans son numéro du 11 janvier 1936; c'est le "programme du Rassemblement Populaire". Il comportait un article libellé de la façon suivante :

"Pour soustraire le crédit et l'épargne à la domination de l'oligarchie économique, faire de la Banque de France, aujourd'hui banque privée, la "Banque de la France". Suivait l'énumération de diverses modifications à apporter au statut de la Banque de France pour atteindre l'objectif que l'on vient d'indiquer.

Le travail parlementaire commença très peu après la réunion de la nouvelle Chambre et aboutit à la loi du 24 Juillet 1936.

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

L'Assemblée générale des actionnaires.

A.- L'Assemblée Générale des actionnaires.

Dans le régime antérieur, seuls pouvaient participer à l'assemblée générale les deux cents plus gros actionnaires. Quand on aura indiqué que 77 % des actionnaires ont moins de cinq actions, que sur 42.000 actionnaires environ, 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.

L'ancien système.

Les "deux cents familles" et les deux cents plus gros actionnaires.

Ce chiffre de "deux cents" fut à l'origine du fameux slogan des deux cents familles, qui, au point de vue psychologique, exerça une influence incontestable. Cette formule des deux cents familles comportait une part d'exactitude et, dans sa précision même, une part de puérilité.

Part d'exactitude : elle traduisait le sentiment assez général dans l'opinion publique qu'une petite oligarchie d'administrateurs de sociétés domine la vie économique et la vie politique du pays. Qu'il y ait

Source : BIU Cujas

du vrai dans cette opinion, on en peut donner comme preuve le fait que, au Sénat, à plusieurs reprises, un membre de la Haute Assemblée, qui appartenait aux partis modérés, M. Lesaché, a souligné le rôle considérable (et à son sens excessif) que joue cette oligarchie d'administrateurs dans la vie de la nation.

Mais il était puéril de fixer le chiffre à deux cents, et surtout de considérer que les deux cents plus gros actionnaires de la Banque constituaient cette oligarchie d'administrateurs. Car lorsqu'on recherche quels étaient, en fait, les deux cents plus gros actionnaires, on trouve parmi eux l'Académie des Sciences, l'Assistance Publique, la Caisse des Dépôts et Consignations, la Ville de Paris, la Cité Universitaire, et un certain nombre d'autres organismes, qu'évidemment personne ne peut raisonnablement classer dans l'oligarchie financière.

Toutefois, à côté de ces collectivités, les deux cents plus gros actionnaires de la Banque de France, comprenaient aussi 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 statut, les pouvoirs de l'assemblée générale des actionnaires étaient très réduits. Ils se réunissaient pour écouter le compte-rendu du gouverneur, sans avoir à le discuter, ni à le voter, et pour nommer les quinze régents, dont on reparlera tout à l'heure.

nouveau
stème.

Voilà quel était le système antérieur à 1936, et voici maintenant quel est le nouveau.

Désormais, tous les actionnaires peuvent participer à l'Assemblée générale; chacun d'eux avec une voix quel que soit le nombre de ses actions (disposition qui à première vue, peut sembler assez irrationnelle, mais on doit dire que le principe d'une voix par personne, sans considération du nombre des actions, était déjà appliqué dans l'ancien régime. Chacun des deux cents plus gros actionnaires avait une voix; le plus gros de tous n'avait ni plus ni moins de poids que le deux centième, quoiqu'il fut titulaire d'un paquet d'actions plus considérable).

Les actionnaires de la Banque de France sont au nombre de plus de 40.000 et l'on n'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). Aussi a-t-on multiplié les formalités, de manière que le nombre des actionnaires participant à l'assemblée ne soit pas trop élevé. En fait, à la

Source : BIU Cujas

première assemblée générale qui a suivi la modification du régime (elle s'est tenue en Octobre 1936) environ 800 personnes étaient présentes.

Les droits des membres de l'assemblée générale.

Quels sont les droits des membres de l'assemblée générale dans le nouveau régime ? Ils ont le droit de parole, mais ils n'ont pas le droit de décision, qu'il s'agisse de l'approbation du compte-rendu ou du montant du dividende. Par ailleurs, les droits de l'Assemblée générale ont même été sérieusement diminués, car antérieurement, elle nommait les quinze régents, tandis qu'actuellement, elle désigne seulement deux personnes sur vingt-trois parmi les membres du Conseil général. Elle nomme aussi les trois censeurs, mais ils n'ont que voix consultative et non délibérative au conseil général.

Donc, sur ce 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 ne doit donc pas être géré comme une affaire commerciale, avec le souci du plus fort dividende.

Le conseil général de la Banque

B - Le Conseil Général.

L'ancienne organisation

Dans l'ancienne organisation, le conseil général comprenait I8 personnes, à savoir: le gouverneur, les deux sous-gouverneurs, les quinze régents, lesquels étaient nommés (ainsi qu'on vient de le rappeler) par l'assemblée générale des actionnaires; celle-ci choisissait donc I5 sur I8 des membres du Conseil général.

La nouvelle organisation

La nouvelle loi a remanié complètement cet organisme. 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 que la nouvelle loi a entendu distinguer: d'une part, des intérêts économiques et sociaux, qui sont des intérêts particuliers, mais qui ont droit de

Source : BIU Cujas

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.

Désignation des membres représentant les intérêts économiques et sociaux

Reprenons successivement chacun de ces groupes pour voir comment sont désignés ses membres.

Première catégorie: représentation des intérêts économiques et sociaux, neuf conseillers.

Trois sont désignés directement par des collectivités, lesquelles sont: 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, chacun d'eux sur une liste de trois personnes, établie respectivement par les groupes suivants:

La Fédération nationale des coopératives de consommation, la Confédération Générale de l'artisanat français, l'Assemblée générale des Chambres de commerce, la Confédération générale du travail, l'Assemblée des présidents des Chambres d'agriculture, la Section professionnelle et commerciale du Conseil national économique. A première vue, on sera surpris de voir reparaitre ici le Conseil national économique; on a cherché, par ce moyen, à faire représenter dans le conseil général le petit commerce, et comme il n'y a pas d'organisme électif, spontané, suffisamment représentatif de l'ensemble du petit commerce, on imagina, à titre de succédané, de s'adresser à la Section commerciale du Conseil national économique.

Ainsi se trouve réalisée la représentation, dans le Conseil général de 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 neufs 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 du Crédit agricole.

Aucun parlementaire ne peut faire partie du Conseil Général. Les conseillers sont nommés pour trois ans et ne peuvent siéger plus de trois années consécu-

Source : BU Cours de Droit"
3, PLACE DE LA SORBONNE 3
A
Répétitions Écrites et Orales
Reproduction interdite

tives; les représentants du gouvernement peuvent naturellement être changés à tout moment.

Le comité permanent

Le conseil général se compose d'un nombre de personnes trop élevé pour pouvoir assurer une gestion permanente. C'est pourquoi il nomme un comité permanent (I) 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.

C - Le gouverneur.

Rien n'est changé quant à son mode de nomination, le gouvernement le choisit et a possibilité de le révoquer. Mais on a voulu affranchir le gouverneur de la dépendance des intérêts privés.

Or, dans l'ancienne règlementation certaines dispositions entrainaient 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 toujours 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 libre vis-à-vis de ceux qui ainsi l'avaient aidé à son entrée en fonctions.

(I) On verra ultérieurement que ce Comité permanent a été supprimé en 1940.

Source : BIU Cujas

Par ailleurs, les émoluments du gouverneur dans l'ancien système étaient en grande partie fixés par le Conseil général ce qui accentuait sa dépendance.

Tout cela a été modifié par la loi de Juillet 1936. Désormais le gouverneur n'a plus l'obligation d'être actionnaire de la Banque de France. La loi fixe ses émoluments, et il a droit à un traitement pendant trois ans après la cessation de ses fonctions, ce qui lui donne la possibilité de quitter la Banque sans risquer de se trouver d'un jour à l'autre dans une situation financière difficile.

En contre-partie, il lui est interdit de prêter son concours à des entreprises privées pendant les trois années qui suivent son départ (cela de manière à éviter le fait fréquent dans le passé, mais assez choquant, d'un gouverneur de la Banque de France qui devient directeur d'une institution financière privée).

Conclusion sur la réforme de la Banque

La réforme ainsi réalisée n'est pas négligeable, Cependant, elle n'enlève pas à la Banque de France, ce qui était son caractère essentiel. Lorsque l'on a décrit la règlementation de la Banque de France dans les régimes d'avant-guerre, on a indiqué qu'elle occupait une place mixte entre la Banque privée (du type de la Banque d'Angleterre) et la Banque d'Etat (du type de la Banque Impériale de Russie).

Ce caractère mixte et intermédiaire subsiste. Le gouvernement s'est refusé à substituer aux actions des obligations, alors que dans le programme du Rassemblement populaire, cette revendication était expressément inscrite. Le gouvernement s'est refusé aussi à racheter les actions de la Banque de France. On a voulu lui maintenir le caractère d'un institut d'émission, qui comporte des actionnaires, qui est par conséquent une banque privée et non une banque d'Etat.

Toutefois, on a accentué l'élément public dans cette synthèse, dans ce dosage entre le caractère semi privé et le caractère semi-public (I). 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, I2 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

---

(I) Cette accentuation devait être, on le verra, encore accrue en I940.

Source : BIU Cujas

départ lui donne, à cet égard même vis-à-vis du gouvernemnt et d'une menace éventuelle de révocation, une certaine liberté. Pour l'accentuer encore, 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 demandât au gouverneur d'accomplir des actes contraires aux lois et aux statuts, celui-ci prisonnier de son serment serait obligé, s'il ne voulait pas être parjure, de résister à la pression gouvernementale.

§. 3 - Les mesures monétaires d'Octobre 1936

Les causes de l'alignement monétaire d'Octobre 1936

A - Le franc "élastique". Les causes.

La recherche des motifs qui ont conduit à l'alignement monétaire de 1936 demande à être faite d'assez près, en raison de la contradiction, au moins apparente, entre les déclarations faites quelques mois auparavant, par les membres les plus autorisés du gouvernement, et les décisions prises en octobre 1936.

A la Chambre des Députés, le 26 Juin 1936, le président du Conseil s'exprimait en ces termes: "Le pays n'a pas à attendre de nous un coup d'Etat monétaire, ni à redouter que nous couvrions un beau matin les murs des affiches blanches de la dévaluation". Et quelques jours plus tôt, le 13 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 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 eut été une forme de la guerre des monnaies, qui accentue et prolonge la crise, au lieu d'y porter remède. Ce que nous avons fait en octobre ce n'est nullement une telle dévaluation, puisque les mesures adoptées par le législateur français ont été précédées d'un accord avec un certain nombre de grandes nations, avec l'Angleterre avec les Etats-Unis, pour un alignement international, qui est le prélude et l'ébauche d'une stabilisation générale des monnaies. Donc, loin d'accentuer la guerre monétaire, nous avons travaillé à y mettre fin et à préparer la paix monétaire générale

Source : BIU Cujas

On reviendra sur cette thèse ultérieurement, lorsque l'on examinera la signification exacte de l'accord tripartite. Dès maintenant, il faut indiquer que ce qui a été fait en Octobre 1936 est incontestablement une dévaluation avec l'ensemble des caractères classiques de la dévaluation, à savoir une réévaluation du stock d'or, un embargo sur l'or, un sacrifice imposé, par le fait de la hausse des prix consécutive à la dévaluation, à tous les détenteurs de revenus fixes et de 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

1°.- Raisons financières

1°.- Raisons financières. On a beaucoup dit en Octobre 1936 lorsque les pouvoirs publics se sont décidés à dévaluer la monnaie, qu'ils le faisaient parce que les caisses publiques étaient vides. Il ne semble pas que cette première explication soit exacte.

Le gouvernement avait été autorisé par le Parlement, peu de temps auparavant, à emprunter à la Banque de France, une somme de dix milliards; il n'avait usé de cette autorisation que jusqu'à concurrence de deux milliards; il avait donc 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. Il subit ensuite des fluctuations d'une grande amplitude. En septembre 1936 (donc dans le mois qui précède les mesures monétaires que l'on a à commenter) il était de peu supérieur à 50 milliards. En une semaine du mois de Septembre, les sorties d'or atteignirent trois milliards

A la vérité, ce chiffre de 50 milliards, quand on le rapproche des engagements à vue de la Banque, représentait encore une couverture sensiblement supérieure aux 35 % de la proportion légale. On ne peut donc pas dire que l'on ait été contraint de faire la dévaluation parce que le stock d'or était tombé si bas, que l'on risquait de se trouver en-dessous de la proportion exigé

Source : BIU Cujas

par la loi.

Mais une autre considératuon est certainement intervenue. Le stock métallique de l'institut d'émission constitue une manière de trésor de guerre, et il semble que les autorités chargées de la défense nationale avaient fixé à 50 milliards le minimum au-dessous duquel ce trésor de guerre ne pouvait descendre sans danger. Pour comprendre l'importance qu'a pu avoir cette considération, il faut rappeler que la situation internationale s'était singulièrement assombrie dans les mois précédents.

Il reste tout de même une énigme que l'on n'arrivera à éclaircir que si l'on pousse l'analyse un peu plus loin. D'abord, à supposer qu'il ait été indispensable de défendre l'encaisse-or de la Banque de France, pour l'empêcher de descendre au-dessous de 50 milliards, il y avait, semble-t-il, un moyen de le faire sans arriver jusqu'à la dévaluation proprement dite. On pouvait subordonner la délivrance et la sortie de l'or à la justification, par ceux qui en demandaient, du besoin réel qu'ils en avaient. Dans le débat qui eut lieu au Sénat (séance du 30 septembre) le Président de la Commission des Finances rappela que la Hollande avait pratiqué cette politique de la subordination des sorties d'or à une justification, et qu'elle avait réussi, par là, à éviter une chute du florin. Or, on n'a rien tenté dans ce sens.

D'autre part, il semble bien résulter des déclarations faites par le Président du conseil le 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 apparait que peut être on a brusqué les choses en Octobre pour défendre les 50 milliards d'encaisse, mais que l'on n'a fait que hâter une décision, préparée déjà, ou en tous cas envisagée, depuis plusieurs mois.

3°- Raisons d'ordre économique

Pourquoi l'avait-on préparée? Pourquoi l'avait-on envisagée? C'est ici qu'il nous faut arriver au troisième ordre de considérations.

3°.- Considérations économiques.

A ce point de l'analyse, nous allons retrouver le fait, signalé déjà à plusieurs reprises, et qui a été dominant dans toute cette histoire, de la disparité entre les prix français et les prix étrangers.

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

Source : BIU Cujas

au détriment desprix français.

Il faut noter à cet égard que les grèves de Mai-Juin I936, les accords Matignon, les lois votées en conséquence de ces grèves et de ces accords, avaient apporté des facteurs nouveaux de hausse des prix nationaux. Il est assurément difficile de calculer le pourcentage de hausse résultant de ces diverses mesures, d'autant qu'il est naturellement très variable, suivant les catégories d'industries. Mais si l'on se rapporte à des évaluations faites par le Ministère de l'Economie Nationale, et si l'on consulte une étude extrêmement précise qui a été donnée par M. Detoeuf dans "Les nouveaux cahiers" (enquête qui se rapporte aux industries de la construction mécanique dans la région parisienne) on voit que l'ensemble des lois sociales de I936 devait normalement se traduire par une hausse des prix de revient dépassant 50 %, si l'on tient compte, comme il faut évidemment le faire, non seulement du pourcentage de salaire intervenant au dernier stade de la fabrication, mais aussi de la série des salaires incorporés à tous les stades antérieurs.

Par conséquent, aggravation fatale de la disparité déjà existante entre les prix français et les prix étrangers.

Pour poursuivre notre tableau de la situation au milieu de l'année I936, il faut signaler que, à cette époque, des autorités très qualifiées attirèrent l'attention de l'opinion et despouvoirs publics sur le fait de la disparité des prix, et sur la gravité qu'il comportait pour l'économie nationale.

Indiquons à cet égard (car sans doute l'influence en a été grande sur les décisions qui ont été prises) que le Comité d'études, qui avait été nommé par le gouvernement, pour l'adaptation de notre régime douanier français (comitécomposé d'un petit nombre de personnalités de grande autorité) déposait ses conclusions le 26 Mai I936. Le rapport fut publié à l'Officiel des 4 et I0 Juin I936. Il déclarait que la disparité des prix était la source des difficultés que connait notre commerce extérieur. On notait la diminution importante de nos exportations qui, en I932 atteignaient 52 milliards, et, en I936, étaient évaluées comme ne devant pas dépasser 20 milliard s.

Ce rapport était suivi d'une note annexe de M. Charles Rist, lequel y exprimait son sentiment personnel. Et ses conclusions étaient plus formelles encore: une reprise de l'activité économique française, peut-on lire dans cette annexe, doit avoir comme condition indispensable un ajustement du franc par rapport à la livre.

Les mêmes conclusions seretrouvaient, vers la

Source : BIU Cujas

même date, dans le rapport annuel de M. Butler, directeur du Bureau International du Travail et résultaient aussi des discussions du Comité économique de la Société des Nations.

Pour éviter la dévaluation on aurait pu adopter une politique d'autarcie et de contrôle des changes

Cependant, on eut pu éviter la dévaluation si l'on avait adopté en Octobre une politique d'autarcie économique et de contrôle des changes. Et les déclarations anti-dévaluatrices du chef du gouvernement et de son ministre des finances, après les élections pouvaient donner à penser que c'était en ce sens que l'on s'engagerait. Vivant en vase clos, on peut conserver pendant longtemps la disparité des prix: on peut arrêter aussi l'hémorragie d'or, par conséquent, les dangers que l'on vient de signaler, sont écartés. Il semble que, par le contrôle des changes et l'économie fermée, on pouvait éviter la dévaluation ou au moins la différer.

Le discours prononcé par le ministre des finances à la Chambre le 26 Septembre permet d'inférer qu'il a songé un moment à cette solution; on y trouve cette phrase: "quelques jours avant de prendre la décision, j'ai pensé un moment à vous demander le contrôle des changes".

Pourquoi on a écarté cette politique

Pourquoi donc l'a-t-on finalement écarté?

1°.- Le contrôle des changes et l'économie fermée impliquent une organisation économique autoritaire et cette organisation semble malaisément réalisable dans un régime démocratique et libéral.

2°.- L'institution de l'économie autarcique et du contrôle des changes nous aurait séparé, sur le plan économique des 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 de 1936.

Les modalités principales de la loi du 1er Octobre 1936

B - Les modalités.

1°.- La loi du 1er Octobre 1936 apporte un changement dans la définition du franc. Le franc de 1928, se définissait par un poids d'or (qui était de 65 milligrammes et demi, au titre de neuf cent millièmes). Le franc de 1928 correspondait, par conséquent, à un poids de métal rigoureusement déterminé.

Définition du franc.

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".

Source : BIU Cujas

Que résulte-t-il de cette disposition? d'abord qu'une dévaluation est effectuée. Le quantum précis

de cette dévaluation n'est pas connu, mais il y a certainement dévaluation, puisque au maximum, le nouveau franc de dépassera pas 49 milligrammes, alors que précédemment, il était de 65 milligrammes et demi. Et si la dévaluation, comme on l'a dit antérieurement, est l'abaissement, par la loi, de la définition de l'unité monétaire, il est incontestable que la dévaluation est acquise.

Son quantum serait au minimum de 25,20 % et au maximum de 34,36 %, suivant que l'on adopterait définitivement la limite maxima ou la limite minima. Pour fixer les idées, il est toujours commode de se servir de la cote des changes; le nouveau franc correspondait approximativement à des cours de la livre sterling de 100 ou de 114, suivant qu'on le calculait sur 43 ou 49 milligrammes.

régime de l'or

2°.- Le régime de l'or. La Banque de France ne délivre plus d'or à ses guichets pour le compte des particuliers, tandis que, sous le régime de la loi de 1928, la Banque était tenue de fournir de l'or à tous ceux qui en demandaient, du moment qu'ils apportaient des billets correspondant à une certaine quantité (qui en fait était au minimum de 215.000 francs)Il en résulte que nous sommes retombés au régime du cours forcé, au régime du papier monnaie.

D'autre part, les importations et les exportations d'or (ainsi que les négociations d'or en barres, en lingots, en monnaie) sont en principe interdites Elles pourront être effectuées cependant sur autorisation de la Banque de France et cette autorisation sera de plein droit, si l'on justifie que la négociation est motivée par les besoins industriels et commerciaux.

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.

ispositions elatives à l' r détenupar les articuliers

En Octobre 1936, on décida 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, au taux fixé par la loi de 1928; soit un franc papier pour 65,5 milligrammes d'or, donc sans bénéficier de la dévaluation.

Second parti: les détenteurs d'or pouvaient le garder, en déclarant la quantité dont ils étaient propriétaires au contrôleur des contributions directes dans la première quinzaine de novembre; ils auraient alors à verser à l'Etat une somme égale à l'augmentation

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

de la valeur nominale de leur stock d'or, à titre de prélèvement exceptionnel; si bien que la déclaration leur retirait, comme le premier parti, le bénéfice de la dévaluation. S'ils ne procédaient pas à cette déclaration, s'ils conservaient purement et simplement leur or en cachette, ils étaient passibles d'une amende égale à la valeur de la quantité totale de l'or non déclaré.

3°.- Création du fonds de stabilisation des changes

3°.- La création du fonds de stabilisation des changes.

Le fonds de stabilisation des changes a été créé à l'imitation d'institutions analogues existant en Angleterre et aux Etats-Unis. Il a été pourvu d'une dotation de 10 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. (I)

Ses opérations ont un caractère secret. Il ne peut pas en être autrement, car le fonds intervient contre les spéculateurs pour neutraliser leurs manoeuvres; son action serait vouée à la stérilité si on connaissaitd'avance les moyens dont il dispose et si l'on savait en quelle mesure il s'en sert.

L'accord tripartite entre la France, l'Angleterre et les Etats Unis

4°.- L'accord tripartite.

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 venues adhérer ultérieurement la Belgique, la Hollande et la Suisse.

L'Angleterre et les Etats-Unis promirent de ne pas riposter à la dévaluation française, par une dépréciation parallèle de la livre et du dollar. Les trois pays convenaient que chacun des fonds de stabilisation de Paris, Londres, New-York, donnerait aux autres de l'or en échange de ses devises nationales. Ainsi le fonds français verserait au fond anglais et au fonds américain de l'or, lorsqu'ils lui remettraient des francs français. Les transferts d'or de pays à pays, interdits aux particuliers, se feront de fonds à fonds.

Les pays signataires de l'accord tripartite ne se sont nullement engagés à maintenir indéfiniment les monnaies au taux nouveau. Ils ne se sont pas davantage engagés à ne pas prendre les mesures qui seraient nécessitées par l'intérêt économique ou financier de leurs pays respectifs.

(I) Il sera traité du fonds de stabilisation des changes au cours de seconde année

Source : BIU Cujas

La réévaluation de l'encaisse de la Banque de France.

5°- La réévaluation de l'encaisse-or de la Banque de France.

C'est le bénéfice classique que la dévaluation apporte à l'Etat. On a réévalué l'encaisse de notre institut d'émission sur la base du poids d'or maximum, c'est-à-dire du poids de 49 milligrammes pour un franc. Il résultait de cette disposition que si, dans l'avenir on stabilisait définitivement à un taux inférieur à ce poids de 49 milligrammes, il y aurait lieu à une nouvelle réévaluation, qui donnerait un bénéfice supplémentaire à l'Etat.

En octobre 1936, le montant de l'encaisse s'élevait à environ 50 milliards, auxquels il faut ajouter I 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 sa première mise. Le surplus a été affecté à diminuer la dette de l'Etat à l'égard de la Banque de France; c'est le procédé que l'on avait déjà employé en 1928.

Dispositions relatives aux marchés à terme conclus dans la période qui a précédé la dévaluation.

Deux autres séries de dispositions importantes furent prises par la loi du Ier Octobre 1936. D'une part, la loi édictait certaines mesures relatives aux marchés à terme, conclus dans la période qui a précédé immédiatement la dévaluation, afin de retirer aux spéculateurs tout ou partie du bénéfice réalisé par eux du fait de la dévaluation.

Répression de la hausse injustifiée des prix.

D'autre part, la loi du Ier Octobre 1936 entendit réprimer les hausses injustifiées de prix, auxquelles la dévaluation aurait servi de prétexte : le principe posé est que seules seront admises les hausses de prix résultant de la hausse des marchandises importées lesquelles, on le sait, au lendemain d'une dévaluation, montent, automatiquement et inéluctablement, du fait de l'affaiblissement de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères.

Dévaluations qui ont suivi la dévaluation française.

La dévaluation, réalisée en France à la date du ler Octobre 1936, fit tache d'huile, et des mesures monétaires analogues furent prises dans un certain nombre de pays.

La Suisse adopta 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'inspira du régime monétaire anglais. La Hollande mit l'embargo sur l'or, c'est-à-dire qu'elle supprima la possibilité des exporta-

Source : BIU Cujas

tions de métal. Cela suffit pour entraîner une baisse immédiate du florin hollandais, baisse qui au change, a été d'environ 25 %.

La Tchécoslovaquie avait dévalué sa couronne en Janvier 1934, de 16,66 pour cent, 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 dût opérer une dévaluation supplémentaire de 16 %.

En Italie, il y eut également un alignement monétaire dans une proportion analogue à la proportion française. Mais la caractéristique de l'opération est que l'Italie 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 teneure et la lire touriste l'a été également. Cette décision a été prise en raison de l'importance nationale que le tourisme présente en Italie, comme élément d'exportation invisible et comme moyen de compenser le déficit de la balance du commerce.

§. 4 - La loi du 11 Mars 1937 : Les concessions aux détenteurs d'or.

La loi du 11 Mars 1937.

Cette loi édicta une série de mesures que le gouvernement aurait voulu prendre par simple décret. On s'est rendu compte, après avoir recueilli 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 revenir sur une loi par un décret.

I°- Le point le plus important 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 en thésaurisant de l'or avant la dévaluation, et en le revendant ensuite au cours nouveau. Economiquement et techniquement, cette politique était une erreur, parce que, en brimant les détenteurs d'or

Source : BIU Cujas

on devait les amener à conserver leur métal, en sorte qu'on se privait d'un des avantages classiques de la dévaluation, à savoir : l'accroissement du stock métallique détenu par l'Etat ou par l'Institut d'émission. On l'a compris, et la nouvelle loi a décidé que désormais la Banque de France paierait l'or à son prix mondial.

Par ailleurs, certaines mesures (qui étaient de stricte équité) 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, en échange de leur or, avaient obtenu des bons remboursables à 140 francs dans trois ans. Ces bons se négociaient en Bourse à 123 francs, si bien que ceux qui les avaient reçus, auraient été défavorisés (ne touchant, en fait, que 23 % de prime) par rapport à ceux qui avaient gardé leur or et qui pouvaient, maintenant, le vendre avec une prime de 40 %.

2°- Par la loi du 11 Mars 1937, la libre circulation de l'or fut rétablie, mais la convertibilité des billets en or ne fut pas reprise, et le fonds de stabilisation conserva le monopole de l'exportation de l'or.

3°- Le fonds de stabilisation vit sa gestion profondément modifiée par la loi du 11 Mars 1937. Un comité de gestion fut créé, dans lequel entrèrent, à côté du gouverneur de la Banque de France, trois experts qualifiés, M. Ch. Rist, M. Jacques Rueff et M. Baudouin. La politique du fonds subit un changement appréciable. Jusqu'en Mars, ce fonds s'était efforcé de maintenir d'une façon à peu près immuable la valeur du franc à un niveau exactement intermédiaire entre le maximum de 49 et le minimum de 43 milligrammes. A partir de Mars, on laissa fluctuer le franc d'une manière plus large, ce qui était une gêne pour les spéculateurs, puisqu'ils ne savaient pas à l'avance en quelle mesure le fonds de stabilisation résisterait ou non, ni sur quel palier il livrerait bataille.

Modifications dans la gestion du fonds de stabilisation.

§. V - Le décret-loi du 30 Juin 1937 : le franc "flottant".

A - Les causes.

Les causes.

A la fin de 1936, et dans le premier semestre de 1937, de grosses sorties d'or se produisent. Le fonds de stabilisation s'efforça de les contrecarrer et de défendre le franc sur la ligne de retraite extrême imposée par la loi de 1936, ligne définie par le poids de 43 milligrammes d'or. Il n'y put parvenir.

Source : BIU Cujas

La spéculation jouait à nouveau contre le franc, et elle s'appuyait sur les trois chefs d'infériorité que présentait la situation française :

I.- Atonie économique, conséquence de l'alourdissement des prix de revient et du ralentissement de la production dus aux lois sociales de 1936.

2.- Déséquilibre budgétaire persistant et même aggravé du fait des dépenses de réarmement.

3.- Déficit de la balance du commerce et de la balance des comptes : Dans les trois premiers mois de 1937, le déficit de la balance commerciale atteignit presque 5 milliards. On devait savoir ultérieurement que pour l'ensemble de l'année 1937, il ne serait pas inférieur à 18 milliards.

Après une période d'accalmie (en mars 1937, lors de la mise en vigueur de la politique dite de la "pause"), la crise se précipite au milieu de Juin. Il résulte des déclarations du Ministre des Finances d'alors, M. Georges Bonnet, que le fonds de stabilisation, entre le Ier et le 28 Juin, ne perdit pas moins de 7 milliards 700 millions (dont 4 milliards environ empruntés à la Banque de France). Les marchés furent fermés les 29 et 30 Juin.

B.- Les modalités du décret-loi.

Le décret-loi du 30 Juin 1937.

1°- Aux termes du décret-loi du 30 Juin 1937, le franc cesse d'être rattaché à un poids d'or déterminé. Sa teneur sera fixée ultérieurement. Jusque-là, le franc sera une monnaie flottante. Il l'était déjà en un certain sens depuis octobre. Mais ce flottement devait se tenir entre deux limites (49 et 43 milligrammes) d'où le nom de franc "élastique" que certains avaient donné au franc de 1936. Désormais, ces limites sont abolies.

Le franc n'est plus rattaché à un poids d'or déterminé et il n'y a plus de limites.

2°- C'est le fonds de stabilisation des changes qui aura la mission de régulariser les cours du franc, dans la mesure de ses possibilités, sans être lié, comme il l'était précédemment, par le cours limite correspondant à la valeur de 43 milligrammes.

3°- A la même date du 30 Juin, une convention passée entre l'Etat et la Banque de France relevait de 15 milliards le plafond des avances.

4°- Le mois suivant, une autre convention entre l'Etat et la Banque édictait (21 Juillet 1937) une nouvelle réévaluation de l'encaisse métallique de notre institut d'émission.

On sait que ces opérations de réévaluation ont pour résultat de dégager une plus-value dont l'Etat s'attribue le montant. Et l'on se souvient qu'une première réévaluation avait eu lieu (en francs Poincaré) au moment du vote de la loi du 25 Juin 1928. Puis qu'une deuxième avait été faite, le 25 Septembre 1936,

Source : BIU Cujas

sur la base de la limite maxima donnée par cette loi au franc et qui correspondait à 49 milligrammes. Une troisième réévaluation intervient le 21 Juillet 1937 sur la base du franc à 43 milligrammes. Ce niveau, qui constituait en droit un minimum en 1936 est devenu, en fait, un maximum depuis Juin 1937, puisqu'on a renoncé à défendre le franc sur cette ligne. La troisième réévaluation fournit des ressources qui permirent d'alimenter le fonds de soutien des rentes que l'on venait de créer. En outre, du fait de la réévaluation, l'encaisse-or se trouva relevée à 55 milliards 807 millions.

Les effets.

C. Les effets.

Réduction de la valeur du franc.

1°- La liberté laissée au change à partir du début de Juillet 1937 devait entraîner une nouvelle et très sensible réduction de la valeur du franc.

Reportons-nous à la cote des changes pour en prendre une mesure concrète. Dès les premiers jours de Juillet 1937, le cours de la livre bondit de 110 à 129. En Septembre 1937, la livre fait, en quelques jours, un nouveau bond de 133 à 147. Fin 1937, la livre oscille entre 145 et 150. Le franc s'est déprécié de 26 % en un an. Il ne vaut plus que 50 % du franc Poincaré. Il ne représente que 11 centimes du franc de Germinal.

Hausse des prix.

2.- Naturellement, au cours de l'année 1937, la hausse des prix s'est poursuivie. Il est difficile toutefois de faire la part exacte de ce qui, dans cette hausse, est attribuable au facteur monétaire, vu que les lois sociales sont intervenues pour agir dans le même sens.

De fin 1936 à fin 1937, l'indice des prix de gros passe de 496 à 596. La hausse est plus forte pour les produits nationaux (23 %) que pour les produits étrangers (14 %). Cette différence s'explique à la fois par l'action du facteur non monétaire (lois sociales) et par la chute des prix mondiaux.

Quant aux prix de détail de fin 1936 à fin 1937, ils sont passés de 550 à 664, soit une hausse de 21 %.

Si, enfin, nous comparons les prix français aux prix mondiaux, nous voyons que, malgré la hausse des prix français, et la baisse des prix mondiaux, et en raison de la chute profonde de la monnaie française, il existe fin 1937, une disparité marquée des prix en faveur de la France. On l'évalue en Janvier 1938 à 12 % pour les prix de gros et à 16 % pour les prix de détail.

3.- En d'autres temps et d'autres circonstances, cette chute de la monnaie et cette disparité des prix

Source : BIU Cujas

eussent été un stimulant pour la production nationale et un facteur puissant de redressement de la balance commerciale par le frein aux importations et l'excitant aux exportations qu'elles eussent entraînés.

Cependant :

Malheureusement, on ne constate rien de tel dans l'évolution de l'économie française en 1937.

Pas de redressement de la production.

A.- Les indices de la production ne révèlent pas d'ascension réelle. Sans doute, on peut noter une légère progression dans les industries qui travaillent pour la défense nationale (industries métallurgiques et mécaniques) et cette progression, de toute évidence, est l'effet de l'accentuation dans le réarmement. Mais il y a recul dans la plupart des autres industries - (textile, bâtiment, cuir, papier, etc...).

et fléchissement du commerce.

B.- En ce qui concerne le commerce, les statistiques signalent un fléchissement notable des ventes, (plus marqué dans les grands magasins que dans les coopératives). Ici encore l'enchaînement des faits s'explique aisément. Les prix de détail ont monté en moyenne de près de 50 % de mai 1936 à fin 1937. Or le pouvoir d'achat des classes autres que la classe ouvrière, ou ne s'est pas élevé du tout (consommateurs à revenus fixes) ou n'a monté que dans une faible proportion. Pour les populations rurales, une revalorisation très substantielle des produits agricoles a été pour une part, neutralisée par le fait que la récolte de 1936 fut mauvaise et celle de 1937 médiocre. La hausse notable des salaires ouvriers nominaux a été en partie annihilée par la hausse des prix de détail. Et le fléchissement très sensible du pouvoir d'achat des autres classes compense (et au-delà) l'accroissement du pouvoir d'achat de la classe ouvrière. Il n'est pas exagéré de parler d'une faillite de la théorie du "pouvoir d'achat". Par cette expression, on désigne la théorie (très en faveur au début de 1936) qui prétendait qu'en augmentant, par des relèvements de salaires, le pouvoir d'achat des masses populaires, on donnerait à la consommation (et par répercussion à la production) un coup de fouet instigateur d'une prospérité générale.

§. VI - Le "repli" de Mai 1938.

Le "repli" du franc. 4 Mai 1938.

I.- Le mercredi 4 mai 1938, le Président du Conseil annonçait qu'il avait décidé le "repli" du franc. Cette décision, disait-il, a été prise dans le cadre de l'accord tripartite entre la France, l'Angleterre et les Etats-Unis, et il ajoutait : "Le cours que j'ai fixé pour la journée de demain ne sera pas dépassé". Le lendemain, le Ministre des Finances, recevant les journalistes accrédités, précisait que ce cours était

Source : BIU Cujas

celui de I79 frs. pour une livre sterling.

On a parfois appelé franc-sterling l'unité monétaire française telle qu'elle résultait de cette décision. A la vérité, l'expression n'était pas rigoureusement exacte, car le franc n'était point défini par rapport à la livre, c'est simplement la valeur minima du franc qui était établie en fonction de la livre. Le Président du conseil avait d'ailleurs spécifié qu'il espérait que les cours effectifs du franc pourraient être relevés sensiblement au-dessus de cette limite minima.

La valeur minima du franc est établie en fonction de la Livre

En fait, les cours de la livre ne dépassèrent à aucun moment le plafond de I79 francs. Ce plafond fut atteint le 28 Septembre I938 au moment de la tension internationale à laquelle mit fin l'accord de Munich Hormis cette pointe, les cours se tinrent généralement entre I76 et I78. On a donc pu dire que depuis le repli de mai I938, le franc avait gardé, par rapport à la livre, une stabilité de fait presque complète. Toutefois, cette stabilité recouvrait une dépréciation assez sensible du franc, et de la livre par rapport au dollar et à l'or.

Stabilité de fait mais dépréciation réelle par rapport au dollar et à l'or

II - A partir de Mai I938 les capitaux qui, au cours des années précédentes, étaient partis à l'étranger, rentrèrent en France d'une manière massive. Les causes de ce retour furent diverses. En juillet-août I938 la raison déterminante du reflux parait avoir été les bruits qui coururent au sujet d'un abaissement éventuel de la teneur en métal des monnaies anglaise et américaine. En Septembre I938, la tension internationale eut cette conséquence que les particuliers, en présence du danger de guerre, éprouvèrent le besoin d'avoir en leur possession des disponibilités en francs. Au surplus, la hausse des prix obligeait les entreprises françaises à augmenter leur fonds de roulement, et le retour des capitaux expatriés était un moyen de faire face à ce besoin. En Novembre I938, l'arrivée au Ministère des finances d'un Homme d'Etat favorable à une politique financière libérale écarta les menaces de mesures interventionnistes et autoritaires sur la monnaie et sur les changes, ce qui contribua à précipiter le retour des capitaux. Les mesures prises à ce moment pour remettre le budget en équilibre puis le 30 Novembre I938 l'échec de la tentative de grève générale, agirent puissamment dans le même sens.

Retour massif des capitaux

Ses causes

Ses conséquences

Ces rentrées de capitaux eurent à leur tour d'importantes conséquences. Elles apportèrent de l'aisance à la trésorerie et permirent d'abaisser le loyer de l'argent. Le taux d'escompte de la Banque de France,

qui était de 3 % à la fin de I937, n'était plus que de 2,5 % à la fin de I938, et de 2 au début de I939. Les Bons de la Défense Nationale a deux ans avaient vu parallèlement leur taux d'intérêt baisser de 4,50 à 3 %.

Réévaluation du stock d'or de la Banque de France

III - En Novembre I938, il fut procédé à une réévaluation du stock d'or de la Banque de France. On se rappelle que ce stock avait fait l'objet, depuis I928 de plusieurs opérations de ce genre. La dernière (à la date du 2I Juillet I937) avait comptabilisé l'or de la Banque sur la base du franc à 43 milligrammes. En Novembre I938, la réévaluation se fit sur la base du franc à 27 milligrammes (ce qui correspondait approximativement au cours de I70 francs pour une livre sterling). En conséquence, l'encaisse métallique de la Banque de France, par suite du jeu d'écritures déjà précédemment décrit à plusieurs reprises, passa de 55,8 milliards à 87,2 milliards. Naturellement, le bénéfice ainsi réalisé fut une fois de plus attribué à l'Etat. Il permit de diminuer la dette de l'Etat envers la Banque de France. Celle-ci était de 48 milliards à la veille de l'opération, elle n'était plus que de 20 milliards le lendemain.

L'alerte de septembre I938

Retraits des dépôts

IV -L'alerte internationale de septembre I938 entraina une perturbation profonde mais courte, dans le mécanisme du crédit et de la circulation. Bien que les pouvoirs publics aient solennellement déclaré qu'ils n'y aurait pas de moratoire des dépôts, les particuliers se souvinrent des évènements d'août I9I4. Pour se prémunir contre les risques d'un moratoire et aussi pour avoir à toutes fins utiles des disponibilités monétaires en leur possession, ils opérèrent des retraits considérables sur leurs comptes dans les banques et dans les caisses d'épargne. Les banques se retournèrent à leur tour vers l'Institut d'Emission et pour se procurer des fonds présentèrent au réescompte de la Banque de France une quantité accrue d'effets. Le portefeuille commercial de l'Institut d'émission passa ainsi, en quelques jours, de 7,7 milliards à 2o,3. Par ailleurs, la Banque de France, au cours du mois de Septembre, dut consentir à l'Etat des avances plus considérables qu'à l'ordinaire. La résultante de ces divers éléments, fut que le montant de la circulation des billets passa de IOI milliards à I24. Mais, après Munich l'apaisement international intervenu détermina un rapide dégonflement de la circulation qui, au bilan du 22 Décembre I938 n'était plus que de I08 milliards.

Accroissement de la circulation des billets

Source : BIU Cujas

§. 7 - Le franc en I939

I - Au cours de l'année I938 la stabilité du franc par rapport à la livre sterling se maintint. Fin I938 la livre sterling valait I76 frs.83; fin I939 nous la retrouvons à Frs. I76;625. Mais, de même que l'année précédente, cette stabilité recouvrait un glissement par rapport au dollar dont le cours à Paris était fin I938 de 38 francs, et fin I939, de frs. 43,80.

L'institution du contrôle des changes

II - L'entrée de la France en guerre, en septembre I939 eut comme conséquences:

I°.- l'institution du contrôle des changes édicté pour empêcher tout exode d'or et de capitaux, et pour mettre à la disposition de l'Etat toutes les ressources financières et monétaires nationales. Ceux là même qui, en période de paix, avaient été le plus hostiles au contrôle des changes, l'acceptèrent comme mesure imposée par l'état de guerre.

avances de la Banque au Trésor.

2°.- Aux termes d'une convention conclue l'année précédente (29 Septembre I938) et ratifiée par un décret du Ier Septembre I939, la Banque de France s'était engagée à mettre à la disposition du Trésor, en cas de mobilisation générale, des afances provisoires à concurrence de 25 milliards de francs. L'Etat utilisa cette avance pour faire face aux premières dépenses de guerre.

Gonflement de la circulation des billets

3°.- Entre fin I938 et fin I939, le montant de la circulation des billets subit un gonflement très sensible. Il passe d'environ I08 milliards à environ I50. Ce gonflement s'explique par les mêmes raisons qui, l'année précédente, au moment de l'alerte de Munich, avaient entrainé déjà un accroissement de la circulation. C'est dans la période comprise entre le I7 Août et le 7 Septembre (période de trois semaines dans laquelle se place le début de la guerre) que le gonflement est le plus accentué: la circulation s'élève alors de I23 à I46 milliards. Nous retrouvons en action ici les deux mêmes causes que l'année précédente a/ L'institut d'Emission fait des avances massives à l'Etat, b/ l'Institut d'Emission vient, par le canal du réescompte, à l'aide des banques privées et des particuliers. On évalue à plus de I7 milliards de francs les sommes qu'ainsi il dispense et qui permettent d'éviter le moratoire des dépôts en banque

Les conséquences des rentrées d'or de I938 et I939

III - Le financement de la guerre fut singulièrement facilité par les rentrées d'or et de capitaux qui s'étaient produites pendant l'année précédente, et s'étaient poursuivies au cours de l'année I939. Entre autres conséquences ces rentrées avaient entrainé un accroissement de l'encaisse or de la Banque de France

Source : BIU Cujas

d'un montant de IO milliards de francs qui venaient garantir, à concurrence d'un quart l'accroissement de la circulation (lequel était d'environ une quarantaine de milliards). On estime à 60 milliards le montant des capitaux qui avaient fait retour en France au cours des années I938-I939.

Cet afflux de disponibilités eut, en I939, des conséquences analogues à celles qu'il avait produites l'année précédente: aisance monétaire, abaissement du taux de l'intérêt, souscription aisée des emprunts. Au cours de l'année I939, les dépôts dans les caisses d'épargne dépassèrent les retraits d'une quarantaine de millions (résultat remarquable si l'on songe que, lors de la mobilisation, des retraits massifs avaient été naturellement opérés). Dans les deux premiers mois de la guerre, l'Etat put placer pour 8 milliards de titres de la dette flottante, dont six milliards de Bons du Trésor ordinaires. Ensuite, la souscription aux Bons d'armement se développa très régulièrement, ce qui permit au Ministre des finances de ne recourir que d'une manière modérée aux avances de la Banque de France. Le taux d'escompte de l'Institut d'Emission resta fixé à 2 % tout au long de l'année, et les dépôts dans les grandes banques se retrouvaient, fin I939, aux environs du niveau qu'ils atteignaient avant le déclanchement de la guerre.

La dette flottante et les Bons d'armement

§. 8 - Le franc de I940

Nous indiquerons dans l'ordre chronologique les principaux évènements d'ordre monétaire et bancaire qui se sont produits au cours de l'année I940.

29 Février I940 Réévaluation du stock d'or.

I - Le 29 Février I940 une nouvelle convention était signée entre l'Etat et la Banque de France, convention que ratifia un décret du même jour. Elle prévoyait que la Banque procéderait à la réévaluation de son encaisse et de ses avoirs en devises étrangères sur la base d'un poids de 23,34 milligrammes d'or au titre de 900 millièmes de fin par franc. Ce chiffre avait été adopté parce qu'il correspondait au cours de l'or sur le marché de Paris à cette date.

La convention de février I940 ayant marqué la dernière étape dans la série des définitions du franc par rapport à l'or, il ne sera pas inutile que nous donnions ici un tableau résumant les successives définitions du franc depuis la loi de Germinal an XI. Ce tableau permettra de revoir en raccourci l'histoire du franc depuis I9I4. Elle comporte six étapes:

Source : BIU Cujas

Variations de la valeur du franc en or à 900 millièmes:

Dates	Valeur du franc en milligrammes d'or
I - Germinal An XI.....	322,58
II - Juin I928.....	65,5
III - Octobre I936.....	49,0
IV - Juillet I937.....	43,0
V - Novembre I938.....	26,I
VI - Février I940.....	23,34

Cession à l'Etat de 30 milliards

Réévaluée sur la base du franc à 23,34 l'encaisse-or de la Banque de France passait de 97.275 millions à II4,6I3 millions. Mais dans le but de permettre au Trésor d'effectuer le règlement de nos achats de guerre à l'étranger, la Banque cédait à l'Etat 30 milliards d'or. L'encaisse de ce fait, retombait à 84,6I3 millions de francs. On verra ultérieueement qu'elle n'a pas bougé depuis, du moins dans son montant.

Montant de l'encaisse

Nouvelle avance à la Banque

D'autre part, la convention de Février I940 prévoyait une nouvelle avance de la Banque de France à l'Etat d'un maximum de 20 milliards, qui devait constituer une marge de sécurité pour les dépenses de l'Etat à l'intérieur du pays. Ainsi, grâce d'une part aux 30 milliards de francs en or et d'autre part, aux 20 milliards de francs en billets, l'Etat pensait être en mesure de faire face, pendant quelque temps au paiement de ses achats à l'étranger et en France.

Les évènements de Mai et Juin I940

II - Les évènements de mai et de Juin I940 suscitèrent un trouble profond dans la vie économique et financière du pays; occupation d'une partie du territoire français, exode massif des populations, fermeture et évacuation de nombreux établissements industriels et commerciaux, déterminèrent une série de perturbations qui ne pouvaient manquer de se répercuter sur la situation monétaire.

Retraits des dépots

Les retraits des dépôts dans les banques et les caisses d'épargne prirent une ampleur plus considérable encore que lors de l'alerte de I938 ou de la déclaration de guerre de I939. Le bénéfice de la prorogation des effets de commerce, accordé au début de la guerre aux mobilisés, fut étendu aux débiteurs des régions occupées. Ainsi, comme en I9I4 les banques se trouvaient avoir à faire face à des demandes massives de remboursement alors qu'elles étaient privées d'une bonne partie des rentrées de fonds sur lesquelles normalement elles pouvaient compter. Cependant, pas plus qu'en I939 on ne se décida à prononcer le moratoire des dépôts. On préféra ouvrir très largement aux

Pas de moratoire

Source : BIU Cujas

accroissement considérable du portefeuille de la Banque

banques commerciales la possibilité du réescompte, près de l'institut d'Emission. Le taux d'escompte resta fixé au chiffre de 2 % en vigueur depuis le 3 Janvier I939. Le portefeuille d'effets commerciaux et d'effets publics de la Banque de France qui, le 9 Mai était de 3 milliards et demi, atteignit le 30 Mai I4 milliards et demi (en chiffres ronds) et, au début de juillet s'éleva jusqu'à I8 milliards. Le rapport du gouverneur de la Banque de France à l'Assemblée Générale des actionnaires du 27 Mars I94I (dont le texte a été publié par le Journal de la Bourse, du 29 Mars) estime qu'au total I4 milliards de francs environ furent fournis par l'Institut d'Emission au marché en l'espace de quelques semaines. Ce chiffre apparait modéré si on le compare à ceux qui avaient été enregistrés en Septembre I938 et en Septembre I939. Il montre que l'on a eu raison de préférer au système du moratoire celui de l'aide apportée aux banques par l'Institut d'Emission. Les banques ayant été ainsi mises en mesure de répondre aux demandes d'escompte et de remboursement présentées par la clientèle, le retour à un état de choses relativement normal fut obtenu plus aisément et plus rapidement que si un moratoire général avait bloqué les dépôts et détruit la confiance.

III - Par contre, le Trésor public subit durement le contre coup des évènements. Les souscriptions aux Bons s'arrêtèrent, les demandes de remboursement de bons et les retraits de dépôt dans les caisses d'épargne

Besoins du Trésor.

obligèrent l'Etat a distribuer de nombreux billets, cependant que la situation militaire entrainait un accroissement des dépenses publiques. L'Etat se trouva dès lors

Nouvelle avance

dans l'obligation d'user largement de son compte d'avances à la Banque. Une nouvelle convention fut signée le 9 Juin entre la Banque et l'Etat. Elle portait sur 70 milliards le maximum des avances que l'Etat pouvait demander à la Banque. Ce maximum de 70 milliards fut presque atteint en octobre: le 3 Octobre, les avances s'élevaient à 69.650 millions. Elles ont ensuite sensiblement décru, et se trouvaient fin décembre I940, aux environs de 60 milliards. La cause de cette amélioration est que les capitaux d'épargne commencèrent à reprendre le chemin des caisses publiques, en particulier sous forme de souscriptions aux Bons du Trésor, à 6 mois, un an, deux ans (lesquels rappellent à beaucoup d'égards les Bons de la Défense Nationale de l'autre guerre, en particulier par ce fait que l'intérêt en est payé d'avance, cet intérêt est actuellement de 2 % par an pour les Bons à 6 mois, de 2,50 pour les bons à un an, de 3 % pour les bons à 2 et à 3 ans).

Ouverture d'un compte spécial

IV - La convention d'armistice ayant mis à la charge de la France le paiement des frais d'occupation, l'Etat

Source : BIU Cujas

Avances pour les frais d'occupation.

a dû se procurer les fonds nécessaires à ce paiement. Il s'est tourné une fois de plus vers la Banque de France, qui lui a ouvert un compte spécial d'avances destiné à cette fin. Une première convention (du 25 août 1940) fixait le plafond de cette avance spéciale à 50 milliards de francs. Ce plafond a été relevé successivement à 65 milliards par une convention du 29 Octobre, à 73 milliards par une convention du 12 Décembre, à 85 milliards par une convention du 30 Décembre.

Montant de la circulation des billets

V - Sous l'influence des diverses causes que nous venons d'énumérer le montant des billets en circulation a au cours de l'année 1940 considérablement augmenté. Il était on se le rappelle, d'environ 150 milliards fin 1939. Nous le retrouvons à 174.469 millions le 10 Juin 1940, à 198.282 millions le 8 aoput, à 218.383 millions le 28 Décembre. L'accroissement de la circulation en une année a été ainsi d'un peu plus de 67 %.

Quant à l'encaisse-or, elle était indiquée, au dernier bilan de 1940, pour un montant de 84.616 millions. Des déclarations qui ont été faites par le Gouverneur (en réponse à des questions qui lui furent posées à la suite de la lecture de son rapport à l'Assemblée Générale du 27 Mars), il résulte que cette encaisse a été transférée hors de la métropole et qu'elle est "intacte, en lieu sûr". Si l'on rapproche le montant de l'encaisse du total formé par 1°/ les billets en circulation, 2°/ les comptes courants créditeurs, on dégage un pourcentage qui, fin 1940, était de 29,38 %. On se souvient qu'aux termes de la loi du 25 Juin 1928, ce pourcentage ne devait pas descendre au-dessous de 35 %. En réponse à une question posée le Gouverneur a déclaré que cette prescription a été levée.

Modifications portées au statut de la Banque de France L. 24 Nov. 1940

VI - Une loi du 24 Novembre 1940 a modifié sur des points importants le statut de la Banque de France tel qu'il avait été fixé par la loi du 24 Juillet 1936.

a/ le nombre des membres du Conseil général (autres que le Gouverneur et les deux sous-gouverneurs) a été ramené de 20 à 11. De ces 11 Membres, 4 sont choisis par le Secrétaire d'Etat aux finances parmi les représentants du commerce, de l'industrie, de l'agriculture. Un est nommé, également par le Secrétaire d'Etat aux finances, parmi le personnel de la Banque, en activité ou en retraite, sur une liste de 3 noms présentée par le gouverneur. 3 sont membres de droit (à savoir: le Directeur général de la Caisse des Dépôts et Consignations, le Directeur Général du Crédit National, le Gouverneur du Crédit Foncier). Enfin, les trois derniers conseillers sont élus par l'Assemblée généra-

Source : BIU Cujas

le, sur une liste de candidats présentée par le conseil général. On remarquera que 8 des 11 membres du conseil sont soit de hauts fonctionnaires, soit des personnalités nommées par le ministre, ce qui donne au conseil général un caractère étatiste très marqué.

b/ le Comité permanent, institué par la loi du 24 Juillet I936, et auquel le conseil général était autorisé à transférer tout ou partie de ses pouvoirs, est supprimé.

c/ le mode de désignation des Censeurs est également modifié. Deux seulement seront élus, et deux autres choisis par le Secrétaire d'Etat aux finances,

d/ En ce qui concerne l'Assemblée générale, tout actionnaire aura désormais la faculté de s'y faire représenter par un autre actionnaire. En fait, le Conseil Général a usé de cette latitude en ramassant, moyennant le paiement de 20 frs. par pouvoir quelques I5.000 pouvoirs en blanc, ce qui lui a permis d'avoir aisément la majorité à l'Assemblée du 27 Mars I94I. Quelques uns des actionnaires présents à l'assemblée ont d'ailleurs protesté véhémentement contre cette pratique.

Cette loi marque une accentuation de l'étatisation de la Banque

On voit que la loi du 24 Novembre I940 a très fortement accentué l'étatisation de notre Institut d'Emission. L'Etat, qui était déjà maître de l'exécutif puisque Gouverneur et Sous gouverneurs étaient nommés par lui et révocables à tout moment, est également maître de l'organe délibérant que constitue le Conseil Général. Et il a le moyen de s'assurer facilement la majorité à l'Assemblée générale. Dans les circonstances présentes ce système a l'avantage d'assurer à l'Etat qu'il pourra obtenir de la Banque de France tous les concours qui lui seront nécessaires sans risquer (comme cela est arrivé dans le passé) de se heurter à des hostilités et à des résistances qui ont pu parfois s'inspirer de mobiles et de préoccupations politiques. Mais l'inconvénient est que la Banque de France perdant ainsi toute autonomie et toute indépendance, ne sera plus en mesure d'opposer le moindre frein aux agissements financiers de l'Etat, même lorsque, techniquement, il y aurait lieu de le faire.

Création d'un lien entre le franc et le mark

VII - Le lien établi, dans les conditions que nous avons exposées précédemment, entre le franc et la livre sterling en mai I938 a été naturellement rompu. Un lien a été créé entre le franc et le mark. Ce lien ne résulte pas comme on le dit parfois à tort, de la convention d'armistice. Il a été institué par une ordonnance de l'autorité militaire allemande et confirmé par une convention franco allemande de compensation du I4 Novembre I940 publiée au Journal Officiel du I9. Le taux de conversion est de 1 mark

Source : BIU Cujas

pour 20 francs (I) Des accords analogues ont été conclus entre l'Allemagne et la Suisse, l'Allemagne et la Belgique, entre la France et l'Italie, desquels il résulte que ces diverses monnaies s'échangent sur la base suivante: I00 frs. = 5 marks - I0 Frs. suisses = 58,50 lires = 62,50 frs. belges. D'autre part, au point de vue de la loi française, aucun texte nouveau n'est intervenu depuis la loi précitée du 29 Février I940. Le franc continue donc légalement à être défini par un poids d'or fin de 23,34 milligrammes d'or au titre de 900 millièmes. Mais il s'agit là d'une définition purement officielle. Pour connaitre la valeur effective en or du franc papier actuel, il faut rechercher à quel prix, en francs papier, se vendent les pièces d'or, telles que le louis de 20 francs du XIXme siècle. Il ne s'agit d'ailleurs que de cours officieux, et même occultes, car les transactions privées sur monnaies d'or sont rigoureusement interdites. Pour autant que l'on est renseigné à cet égard, cette valeur occulte du louis d'or semble soumise à de grandes fluctuations; elle aurait atteint, il y a quelques mois, jusqu'à I800 à 2000francs. Elle serait retombée ensuite vers I000-I200 francs.

Valeur effective du franc

Moyens employés pour obvier aux conséquences de l'inflation

VIII - Les pouvoirs publics se sont appliqués, par divers moyens, à éviter que l'accroissement du nombre des billets en circulation n'entraine une "inflation" au sens propre du terme, avec le cortège de ses conséquences facheuses en particulier la hausse générale des prix.

A cette fin, divers moyens ont été employés: 1/ on est efforcé de développer les moyens de règlement qui n'impliquent pas le recours au billet de banque. Ainsi palement par chèque a été rendu obligatoire pour tous les payements supérieurs à 3.000 frs. Et le règlement des marchés de l'Etat se fait par traites sur le Crédit National, traites que la Banque de France admet à l'escompte. 2/ des mesures ont été prises (sur lesquelles on reviendra ultérieurement) en ce qui concerne la surveillance et le blocage des prix. Ces mesures jointes aux dispositions relatives au rationnement

---

(I) Pour les créances arriérées le taux est abaissé à 1 mark = I6 frs.27. On trouvera le texte de l'accord dans le Moniteur officiel du Commerce et de l'Industrie du 5 Décembre I940, et le texte de l'instruction du Ministère des finances qui le commente, dans le Moniteur Officiel du I7 Décembre.

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

qui s'appliquent à un certain nombre de denrées et de marchandises) doivent, dans la pensée des pouvoirs publics, avoir ce résultat que les billets de banque, lancés par l'Etat dans la circulation, ne trouveront à s'employer que très partiellement en achats de consommation courante. Dès lors, on espère que les particuliers consacreront la partie disponible de leurs revenus et de leurs ressources à des souscriptions aux emprunts de l'Etat. C'est la théorie dite du circuit. Dans la mesure où ce circuit fonctionne, les billets lancés par l'Etat dans le public lui sont ensuite repris par l'emprunt (et aussi par l'impôt dont les taux ont été, et seront encore sans doute relevés). L'Etat peut ainsi faire face avec une aisance relative à ses dépenses. Toutefois, à chaque tour du circuit, son endettement augmente, tout au moins dans la mesure où c'est l'emprunt qui lui ramène les billets. Mais cet endettement a l'avantage de reculer la difficulté, et de reporter sur les générations futures le poids de la liquidation d'une situation éminemment anormale et à laquelle on ne peut faire face qu'en hypothéquant l'avenir.

Conclusion sur la nature de la monnaie (I)

Nature de la monnaie : trois théories : 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 la valeur. Les pouvoirs publics ne peuvent pas créer de toutes pièces la valeur d'une monnaie ; ce qui donne à une monnaie sa valeur, c'est ce qu'elle vaut en tant que marchandise. Il s'ensuit que la seule bonne monnaie est la monnaie métallique. Naturellement les partisans de cette thèse savent bien qu'il existe et qu'il circule des monnaies autres que les monnaies métalliques, mais les monnaies de papier à leur avis ne valent que dans la mesure où elles ont un support métallique. Le billet de banque a une valeur parce qu'il permet à son porteur d'obtenir des espèces métalliques en échange. Et, à supposer que le cours forcé soit donné à cette monnaie de papier, si elle garde cependant une valeur, c'est que l'on espère que ce cours forcé ne sera que temporaire, qu'il y a simplement suspension de la convertibilité et qu'un jour viendra où cette convertibilité sera reprise. Dans cette doctrine, on ramène donc toujours la valeur de la monnaie à celle du métal qui lui sert de support.

(I) L'étude des monnaies "bloquées" (et en particulier de la monnaie allemande) sera faite au cours de deuxième année, à l'occasion des problèmes de change.

Source : BIU Cujas

Critique de cette conception

La théorie métalliste parait inexacte et il semble que l'expérience monétaire récente es venue montrer à bien des égards sa fausseté. Tout d'abord, c'est un fait que des monnaies non métalliques circulent et sont acceptées aisément, dans les échanges, et sans que ni ceux qui les donnent, ni ceux qui les reçoivent, aient en vue la possibilité de leur conversion en métal. Des enquêtes menées dans les pays à cours forcé (et en particulier en Amérique du Sud) ont établi pour le XIXme siècle, que les particuliers, lorsqu'ils reçoivent la monnaie de papier à cours forcé, n'ont aucunement dans l'esprit la possibilité d'une reprise des paiements en espèces; on accepte la monnaie de papier, parce qu'on sait que quand on aura un paiement à faire, on pourra la donner à son tour en échange, mais la circulation de cette monnaie ne repose en aucune façon sur l'espoir de la reprise lointaine et aléatoire de la convertibilité. Notons au surplus que cette valeur intrinsèque du métal qui sert à faire la monnaie est, dans une large mesure, une illusion, car si les Grands Etats se mettaient d'accord pour renoncer à se servir de la monnaie métallique, il y aurait un tel afflux de métal sur le marché des lingots d'or, que la valeur commerciale de l'or en serait fortement atteinte: bien loin que la valeur monétaire soit un simple reflet de la valeur commerciale il faut plutôt dire que c'est l'emploi monétaire qui soutient le cours commercial des lingots.

2°.- 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.

Critique de cette conception

Cette seconde théorie se heurte, elle aussi, à un certain nombre de constatations que l'on peut tirer de l'expérience

Il a existé une monnaie (le thaler Marie-Thérèse) qui a circulé pendant une longue période dans certaines colonies sans avoir jamais reçu aucun pouvoir libératoire, aucune force légale, de la part des pouvoirs publics.

A l'inverse, on voit des monnaies qui reçoivent la consécration légale et qui, cependant, perdent pro-

Source : BIU Cujas

gressivement toute valeur, qui cessent de circuler, qui cessent d'être acceptées par les particuliers. On se rappelle que ce fut le cas pour le mark-papier dans les années 1922 et 1923; le mark-papier était une monnaie à cours légal; il gardait juridiquement la force libératoire; il perdait cependant peu à peu (et très rapidement même, dans la dernière période de son histoire) sa valeur. Bien plus, pendant la période de transition qui a permis de passer du mark-papier au nouveau 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 parait la plus exacte et que l'on appelle généralement la théorie psychologique de la monnaie. Elle part de cette idée que la monnaie remplit sa fonction lorsqu'elle circule. Par suite, la valeur de la monnaie repose non pas sur son support métallique, non pas sur la volonté des pouvoirs publics, mais sur le consentement général des particuliers. La monnaie vaut tant que les particuliers l'acceptent; la monnaie perd sa valeur lorsque les particuliers commencent à se défier de ce qu'elle est et surtout de ce qu'elle va devenir.

Mais il faut alors se demander pourquoi les particuliers, en certains cas, acceptent et, en d'autres cas, refusent telle ou telle monnaie.

Ici, il est impossible d'apporter une réponse unique, et il faut mettre en vedette les éléments de psychologie et non pas tant de psychologie individuelle que de psychologie collective; en matière monétaire comme en diverses autres matières économiques (celle des opérations en bourse, par exemple), il se crée des courants de confiance et de défiance. Ces courants reposent généralement sur des éléments objectifs mais souvent ils les dépassent. Si nous reprenions à la lumière de cette idée générale, l'histoire monétaire de la France dans la période d'après guerre, nous pourrions trouver des illustrations frappantes de cette interprétation. En 1926, la dépréciation progressive du franc reposait incontestablement sur certains éléments objectifs, mais une sorte de panique s'est produite qui a entraîné une dépréciation du franc, supérieure à ce qu'aurait dû être la dépréciation ration-

Source : BIU Cujas

nelle. A l'inverse, quand s'est formé le contre-courant de retour à la confiance, quand le franc en six mois a repris 50 % de sa valeur, quand, ensuite, dans la période de stabilité de fait, la spéculation sur le franc a pris une telle ampleur que la Banque de France s'en est trouvée sérieusement génée, le retour à la confiance reposait sur des éléments objectifs, mais le courant de la psychologie qui s'était formé dépassait ces éléments.

Si l'on admet la théorie psychologique de la monnaie, on est d'ailleurs amené à reconnaitre la part d'exactitude que contiennent les deux autres théories. Elles sont excessives, en tant qu'elles veulent donner une interprétation générale des phénomènes monétaires mais elles renferment tout de même une âme de vérité.

La théorie métalliste est vraie, en ce sens que la confiance des particuliers est généralement plus solidement assise, plus constante, plus permanente, quand elle s'applique sur une monnaie qui a une base métallique. Et sans doute, cette base métallique est, pour une part, une illusion, puisque, si l'emploi monétaire cessait pour le métal, la valeur du métal s'effondrerait, mais peu importe qu'il y ait là une réalité ou une illusion, ce qui compte en l'espèce, c'est l'état d'esprit des individus qui ont généralement confiance dans une monnaie à base métallique.

La théorie étatiste, elle aussi, contient une part de vérité, car l'intervention des pouvoirs publics, l'attribution du cours légal à certaines monnaies, accentue, sans aucun doute (tout au moins en circonstances normales) la facilité avec laquelle les individus acceptent cette monnaie dans les transactions. Si bien que le fait pour une monnaie d'avoir force libératoire, lui donne souvent (non pas toujours) une circulabilité plus grande.

Finalement, on voit que, pour apercevoir ce qu'il y a de juste dans la théorie métalliste et dans la théorie étatiste, il faut les englober dans une interprétation plus large et qui est donnée par la théorie psychologique de la monnaie (I)

(I) Cf. Gaetan Pirou: La monnaie française de 1936 à 1938, Sirey 1938.

Source : BIU Cujas

TITRE II

LA VALEUR ET LES PRIX

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

Source : BIU Cujas

Karl Marx. A cause de cela et parce qu'elle est, dans l'oeuvre de Karl 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 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.

A.- Exposé de la théorie.

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 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 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 Kg. 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 les autres. Considérons d'un côté le blé, de l'autre le fer : Il n'y a ni 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

Source : BIU Cujas

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 co-échangiste a l'état d'esprit inverse; l'échange se fonde donc sur la 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 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 la 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. 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.

Travail socialement nécessaire.

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 d'un menuisier d'art; exemple de travail simple; celui du manoeuvre.

Travail qualifié et travail simple.

Tenant compte de ces éléments, on doit, pour connaitre 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 ouvrie

Source : BIU Cujas

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.

B.- Critique de la 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 mettre 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 Bohm-Baverk, dans un ouvrage traduit en français, sous le titre "Histoire critique des théories de l'intérêt du capital" (I)

1°- Critique rationnelle.

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 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 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

(I) Cf. G. Pirou, l'Utilité Marginale. Ed. Domat-Monchrestien, 2ème édition 1938.

Source BIU Cujas Reproduction interdite

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 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 l'économiste américain 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, 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 de 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 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.

Source : BIU Cujas

Section II

La théorie de la valeur-utilité.

D'après les auteurs qui se rangent dans ce second 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 ces acheteurs éventuels consentent à les payer 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, celle 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 parallélisme constant entre la valeur d'échange et la valeur d'usage; tel objet, qui aura pour nous une grande valeur d'usage, n'aura peut-être 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

Source : BIU Cujas

très haut. Pourtant, ils n'auront qu'une valeur d'échange infime et peut-être nulle car, sur le marché, ces papiers de famille ne se vendraient pas cher. 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 piano risquera sans doute de l'encombrer, ne lui fournira pas de services très appréciables, c'est-à-dire que, dans son échelle personnelle des valeurs, l'individu placera ce piano très bas; cependant, sur le marché, le piano représentera une valeur 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 accordât 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.

et celle-ci aura pour fondement l'utilité.

§. 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 superflue, 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

Source : BIU Cujas

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 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 sont 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".

Caractère subjectif de la notion d'utilité.

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 parallélisme, 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 apparait 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 aperçus, 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

Utilité et rareté.

Source : BIU Cujas

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 rapport aux besoins exprimés.

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 des 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 Condillac 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, lorsque, 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 ont été récemment réédités (2). Mais la théorie

---

(I) Cf. G. Pirou, l'Utilité Marginale, Editions Domat-Montchrestien, 2ème édition 1938.

(2) J. Dupuit - De l'utilité et de sa mesure, Turin 1934.

Source : BIU Cujas

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 reflexion 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. Clarck 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.

. Explication ar la notion 'utilité mar- inale, de la aleur 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

Source : BIU Cujas

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 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 10, 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 du

Source : BIU Cujas

dernier des hectolitres qui se trouve à notre disposition. Ceci immédiatement nous fait comprendre qu'il n'y ait pas parallélisme forcé entre l'utilité et la valeur d'usage, 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 faitetout 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 un 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

Source : BIU Cujas
Répétitions écrites et orales
Reproduction interdite

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 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 mesures de sel. La première est très utile à l'individu 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 co-échangiste, ne venant pas s'ajouter à un stock préexistant, aura pour lui une très grosse valeur d'usage, parce qu'il appliquera cette seule poignée de riz 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. Il 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 à 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 premièren 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.

L'échange riz contre sel

Source : BIU Cujas

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 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 atténuée 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 l'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 ne 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 rai-

Source : BIU Cujas

sonner 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 que ce 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 coincident.

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 co-échangiste, 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 co-échangistes, 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 nouveau 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 époque; et on avait souligné immédiatement deux de ces

Source : BIU Cujas

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. 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, apparait comme trouvant peu d'applications dans la vie économique concrète.

Complément de la théorie

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. Or, 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). 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 irréel, les exemples sur lesquels nous avons raisonné, permet 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 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

Source : BIU Cujas

Les cas des matières premières et de la main d'oeuvre

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 et 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 du 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 à tous 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.

L'ouvrier marginal

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.

Critiques présentées à la théorie de l'utilité marginale

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 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

---

(I) Cf. sur ce point G. Pirou, Doctrines sociales et sciences économiques, I volume In-8, librairie du Sirey, 1929.

Source : BIU Cujas

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 possibilités des acheteurs (c'est-à dire de la limite jusqu'à laquelle ils consentent à pousser leurs sacrifices) on doit reconnaitre 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 liqueurs 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 apparait tout de suite qu'ils ne peuvent pas se trouver dans le domaine de l'utilité de la valeur d'usage.

éconnaissance es conditions ui régissent 'offre, dans ne société eposant sur la ivision 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 pas le résultat d'un choix individuel et réfléchi. C'est ce qui a conduit un psychologie 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.

Méconnaissance du rôle de la psychologie collective et des courants sociaux

Ainsi aucune des explications que nous avons

Source : BIU Cujas

discutées ne nous apporte une lumière complète sur le fondement de la valeur.

Chapitre II

LES LOIS DES PRIX

Section 1

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

1°- sur l'offre

2°- sur la demande

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 et attendent des temps meilleurs. L'exemple courant et classique de cette pratique 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.

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.

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 soient plus favorables, ou encore ils se tournent vers une autre marchandise qui, en quelque mesure, leur permettra d'apaiser leur besoin. Quand, au contraire, les prix baissent, la demande s'en trouve surexcitée, peuvent venir comme acheteurs des 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

Source : BIU Cujas

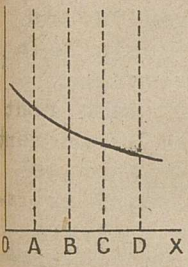
économistes ont construit la courbe de l'offre et la courbe de la demande.

§. I - La courbe de la demande

courbe de 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 1 franc, puis un millimètre plus loin, un point B qui représentera le prix de 2 frs. 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: cette ligne 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)

n orientation générale (I)



Pourquoi en est-il ainsi? Parce que 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.

- Cas de la mande inélas- que

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. Entrent dans cette catégorie:

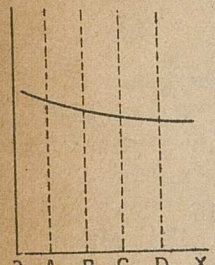
- Les arti- es spéciaux

I°.- Certains articles spéciaux, tels que les 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 l'exemple un peu macabre des 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

Source : BIU Cujas
Reproduction interdite

(tonneaux, cercueils)

(2)



notre graphique (2), ce fait se traduira par ceci: les perpendiculaires successives élevées sur la ligne de base O.K. 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°.- Les articles de première nécessité.

2°.- Entrent 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 beaucoup plus grandes). 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.

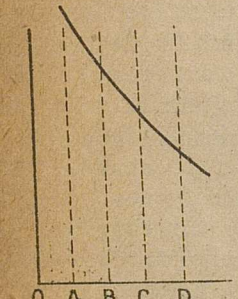
3° - Les articles de grand luxe

Entrent 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 coute 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.

B - A l'inverse, il existe des marchandises pour lesquelles la demande est extrêmement sensible et varie considérablement pour un changement même minime du prix

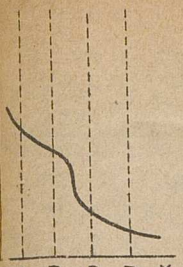
(3)

Entrent 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)



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

Source : BIU Cujas



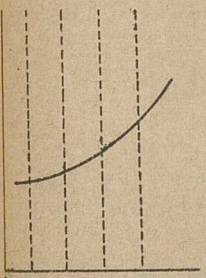
courbe de
'offre

orientation
érale
(5)

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)

§. 2 - 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 droits; 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 de trouve encouragée, les marchandises stockées quand le prix était bas, apparaissent 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.)

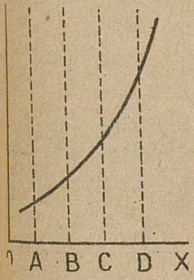


Mais là encore, il s'en faut de beaucoup que la courbe de l'offre soit la même pour toutes les marchandises, elle est au contraire très variable et on a pu dire que quelqu'un qui aurait étudié avec une attention suffisanteles courbes d'offre et de demande des marchandises serait capable, à la vue d'une courbe, de dire de quelle marchandise il s'agit.

as de l'offre
rès élastique

(6)

La courbede l'offre tendra à se rapprocher de la verticale si l'offre est très élastique, c'est-à-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 de marchandises aisément conservables; qu'il n'y a par conséquent aucun inconvénient à stocker en attendant des cours favorables (graphique 6)

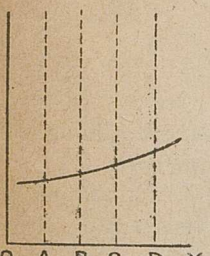


es valeurs
obilières

On verra par la suite que tel est le cas pour les capitaux liquides et les valeurs mobilières, ce qui explique (en circonstances normales et lorsque n'interviennent pas certains facteurs perturbateurs dont on aura à reparler) qu'il suffise 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.

Source : BIU Cujas

Cas de l'offre élastique (7)



Le poisson

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 c'est-à-dire 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.

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 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

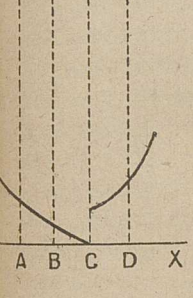
Deux principes dominent la matière:

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

Source : BIU Cujas

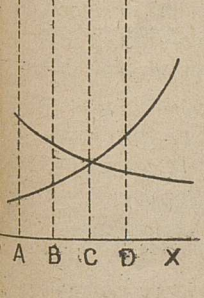
de l'intérêt personnel, qui s'oppose à ce que l'individu paie vingt-cinq francs par exemple un article qui peut être vendu, au même moment et dans la même qualité, vingt à son voisin. Notre premier individu a peut être un tel besoin de l'article dont il s'agit qu'à la rigueur il le paierait soixante 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 préfèrerait baisser l'article à quinze francs plutôt que de le remporter ne consentira pas cependant à le vendre vingt francs, s'il sait que, 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? Ici intervient le second principe.

(8) 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 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 le prix d'équilibre Pourquoi? Parce que, 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 trois frs. 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 trois francs, il y aurait déséquilibre par excès d'offre et insuffisance de demande. Et à tout prix inférieur à trois francs, il y aurait déséquilibre par excès de demande et insuffisance d'offre (graphique 9

Source : BIU Cujas

§.2 - Réaction du prix sur l'offre

§. 2 - Le prix d'équilibre stable.

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 maitre disparu, par exemple, existent en quantité rigoureusement limitée. Mais pour la plupart des marchandises, un élément nouveau intervient et fait que le prix momentané ne pourra, le plus souvent, devenir un prid stable. Soit 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 quatre mille unités. S'il s'agit d'une marchandise reproductible, d'une pièce de toile, d'une barre de fer, etc... et que le coût de production de ladite 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.

L'équilibre stable

Supposons maintenant que la courbe de l'offre ayant été bouleversée par l'afflux d'une quantité formidable de marchandise, 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 recette 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

Source : BIU Cujas

Prix et coût de production

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, seul pourra devenir prix d'équilibre stable 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 entraineront la mobilité du point d'intersection; il y aura donc instabilité jusqu'au moment où le prix sera tel qu'il ne suscitera plus de réaction; ce prix qui ne suscite pl 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 y a 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 à cet égard 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 apparait 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 les 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 égal au coût de production de toutes les unités

Source : BIU Cujas

apportées au marché puisque ce coût de production unique n'existe pas il sera égal 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 entre le coût de production et le prix de vente; pour toutes les unités obtenues avec un coût de production inférieur, existera un écart entre le prix de vente et le coût de production; le prix de vente sera par exemple cinq francs; le coût de production sur les terres moins fertiles, dont la production sera encore 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 bénéfixe de 1 fr.50 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 (où entrent la plupart des produits industriels) est formée par 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. En raison des avantages de la concentration industrielle, 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 de plus en plus faible. 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 momentanés. 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 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

Les articles industriels

Source : BIU Cujas

de production le moins élevé.

Pour achever l'exposé de la théorie, il reste à indiquer que ce qui importe, ce n'est pas ce que l'objet a coûté à produire dans le passé, mais plutôt ce que l'objet couterait à reproduire dans le présent.

Cette précision n'est pas négligeable; 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, 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 cout de reproduction. Ce qui fait que des entrepreneurs nouveaux s'engageront dans la branche d'industrie dont il s'agit ou, au contraire, que les 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. Suivant que la différence entre des deux éléments sera positive ou négative, il y aura un encouragement à des productions supplémentaires ou un découragement des productions antérieures.

§. 3 - La poursuite du prix d'équilibre.

ngement du
t de pro-
tion au cours
s 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 reelle. 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 réalité, les conditions économiques générales se transforment et se modifient incessamment en sorte que, lorsqu'on arrive au prix stable qui ne devrait plus déterminer aucune réaction, de nouvelles réactions apparaissent 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 nous supposions un article dont le prix était decinq francs; il nous semblait que ce prix de cinq francs ne pouvant être

Source : BIU Cujas Cours de Droit 3 Place de la Sorbonne 3 A Répétitions écrites et orales Reproduction interdite

que momentané, des mouvements se produisaient et que finalement on en arrivait au prix d'équilibre stable 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 arrive, parce que tous les changements dans la technique de la production ont une influence sur le coût. Donc, le mécanisme économique va se mettre en branle pour parvenir 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

Un second élément, qui lui aussi est normalement variable dans le temps et n'est immobile qu'exceptionnellement, c'est la demande. D'abord la demande est soumise pour un grand nombre d'articles, aux caprices de la mode (articles de toilette, vêtements etc...). Puis, 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, un élément du coût de production 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 la population augmente et que les goûts s'affinent et se multiplient (I)

Ainsi, de ces éléments variables dans le temps certains ont une tendance normale à monter, d'autres une tendance normale à descendre. Il en résulte qu'il est difficile de découvrir une formule générale qui commande les variations historiques des prix. Ce n'est qu'en

---

(I) Nous faisons abstraction pour l'instant, des variations dans les quantités de monnaie dont disposent les acheteurs; leur influence sur les prix sera examinée dans le chapitre suivant.

Source : BIU Cujas

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

a courbe de
a demande
ubsiste

Les premiers éléments de la théorie des prix de monopole ont été aperçus par les économistes classiques, en particulier par Stuart Mill. 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 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 action 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 maitre de vendre la quantité qu'il lui plait, ou de vendre au prix qu'il lui plait. Mais il faut immédiatement préciser que puisque la courbe de la demande continue d'exister, le monopoleur n'a pas la liberté de régler 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 existe 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 monopoleur 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.

Le monopoleur est maitre de fixer, soit les quantités qu'il vend, soit le prix.

Source : BIU Cujas

§. 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 maitre 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 est impossible 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 vendre il les donnait, il écoulerait très facilement tout son stock. 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 unitaire par le 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 $PN > P'N'$ (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 riz dans 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 riz, au prix de 1 franc, et qu'à ce prix il écoule 100.000 unités, il réalise une recette de 100.000 francs. S'il vend la mesure 3 francs, et qu'il en vende 50.000 la recette atteindra 150.000 francs. S'il vend la mesure 5 francs, nous pouvons supposer qu'il ne vendra plus que 10.000 unités; recette totale réalisés: 50.000 francs. 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 frs. Naturellement ce prix (que l'on appel

Source : BIU Cujas

le prix optimum) aura plus ou moins élevé, selon le degré d'élasticité de la demande. Si cette courbe est très élastique, le nombre d'exemplaires vendus diminue fortement quand P augmente; notre monopoleur aura alors intérêt à fixer son prix assez bas. Si au contraire, la courbe de la demande est 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 vaut-il se passer pour des denrées périssables? 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 contraire à l'intérêt général, mais 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 abondante, une partie de cette récolte, et ne conservait plus 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 trop considérable et de déclencher, 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 3 frs notre monopoleur réalisait une très grosse recette globale. Mais supposons qu'il s'agisse d'articles qui aient été produits par les soins du monopoleur dans ses usines et qui peuvent être reproduits demain; demandons-nous s

Source : BIU Cujas

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 monopole, comme en matière de prix de concurrence, il se peut que le prix suscite 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 déterminera pas de nouvelles réactions, de nouveaux changements dans l'élément.

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 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.

L'exemple des bouteilles d'eau minérale

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; bénéfice net; seize mille francs.

Et enfin, dernière combinaison envisagée, on vend la bouteille dix francs. On n'en vend plus que cinq

Source : BIU Cujas

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
1 fr	2 frs.	I2.000	24.000	I2.000
1 fr	2 frs.50	I0.000	25.000	I5.000
1 fr.	5 frs.	4.000	20.000	I6.000
1 fr.	I0 frs.	500	5.000	4.500

Le tableau ci-dessus (I) 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 fran

Prix et coût de production

A la différence de ce qui se passait dans la théorie des prix de concurrence, le prix d'équilibre stable 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 déclenche la série de phénomènes qui obligeait dans l'hypothèse de libre concurrence, ce prix de vente à se rapprocher du coût, et en effet, s'il n'y a pas 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 théoriquement, (nous l'avons constaté empiriquement lorsque nous avons parlé des cartels et des trusts) l'écart entre le prix stable de concurrence qui doit être aux environs du coût de production et le prix stable de monopole qui peut être très éloigné du coût de production.

Il faut toujours 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 parallélisme entre ces deux éléments, en ce sens que, si le coût de production varie dans le temps

---

(I) Pour simplifier on a supposé 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

(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 2 frs,50 ou au contraire, qu'il s'abaisse de un franc à 0 fr,50. La courbe de la demande étant supposée constante, on verra que l'intérêt du monopole 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 créé dans une branche de production, 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 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, au temps de 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 cout de production de cinq, soit de pratiquer un coût de vente de sept. Dans la plupart des cas, ce

Source : BIU Cujas

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 cout 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 dits, qui est le cas théorique et simple et nous verrons ensuite comment, par une pratique très courante, on peut arriver à une situation voisine de la multiplicité des prix, sans cependant se confondre complètement avec elle.

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 la 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 des gens moins riches qu'eux.

Quoique la réunion des 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 de 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

Source : BIU Cujas

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 frs. il n'a plus mille clients; il en a un nombre qui dépend de la courbe de la demande; ce sera peut être quatre cents; il réalise une recette de quarante mille francs. Si, enfin, 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 frs. Il demandera ensuite 100 francs aux clients qui peuvent payer ce chiffre. Notons qu'il ne trouvera plus 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 ne reste donc que trois cent cinquante clients pouvant payer 100 francs; de ce fait, il obtiendra une recette de 35.000 francs s'ajoutant aux 25.000 frs. Les autres clients au nombre de six cents, lui donneront encore 30.000 frs. Si bien qu'il encaissera une recette totale de 90.000 frs. 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 avantageuse pour le vendeur.

Elle peut également être avantageuse pour 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 cout 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 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 hopital 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

Source : BIU Cujas

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. 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 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 permettre aux consommateurs pauvres de voyager.

Exemple des classes de chemin de fer.

Un autre exemple, qu'il serait curieux d'étudier dans le détail, 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 qu'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 libre à deux, trois, quatre ou cinq francs, qui ne dépassera pas leurs possibilités.

Exemple des diverses éditions d'un livre.

Un autre exemple est celui de la diversification des places de théâtre. Un spectacle étant donné, on gradue les prix des différentes places et des différents étages de manière à toucher les couches de clientèle qui ont des capacités 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 services 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,

Exemple des places de théâtre.

Source : BIU Cujas

et on touche une seconde couche de consommateurs, qui ne seraient pas venus peut être au théatre 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 de faire payer des prix différents à des classes différentes de consommateurs".

§. 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.

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 au prix de cinq francs l'unité, le monopoleur le 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 maitres 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 pas 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,

Les tâtonnements à la recherche de la courbe de la demande

tendance fréquente des monopoleurs à croire la courbe moins élastique qu'elle ne l'est réellement.

Source : BIU Cujas

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.

rainte de écontenter l'opinion ublique

A l'inverse, dans la vie économique concrète, un élément que nous n'avons pas eu à mentionner jusqu'à présent, incline trop 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 parfois il n'a obtenue qu'au prix de longs efforts, se désintéressera de l'opinion publique. Il ne le peut pas, au moins dans les pays qui sont à quelque degré démocratiques, parce que le mécontentement 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 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 des considérations économiques. C'est ce qui a permis à un économiste belge M. Ansiaux, dans son Traité d'économie politique, de dire dans une formule expressive: "La crainte des représailles de la démocratie est pour le capitalisme le commencement de la sagesse".

e d'ensemble r la théo- e de l'offre de la demande

Avant d'abandonner la théorie de l'offre et de la demande, demandons-nous 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.

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.

théorie né- ige les fac- urs de psycho- ogie sociale

ne vise que s produits nsommables

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,

Source : BIU Cujas

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 quatre 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 autre français, M. 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)

La conception de l'équilibre économique chez Walras

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 cout 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, 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 fa-

---

(I) Pour un exposé plus complet de la conception générale de L. Walras Cf. G. Pirou. Les théories de l'équilibre économique Domat-Montchrestien I938 (2ème édition)

Source : BIU Cujas

briquer 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 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 (par exemple 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 marché est susceptible d'avoir une influence sur tous les autres.

Chapitre III

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 qu'une 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 aussi des mouvements d'ensemble qui emportent, sinon la totalité du moins la grande généralité des prix dans les 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 ("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 1929. Il y a là une période de quinze ans, où nous savons que les prix ont haussé sensiblement, mais nous voudrions avoir une expression précise de cette hausse. Reportons-nous aux mercuriales, au cours des

Source : BIU Cujas

marchés publiés dans les journaux économiques et financiers; ces documents nous indiquent pour les diverses marchandises le prix de I9I4 à l'unité (au kilog par exemple) et le prix de I929 Supposons que pour trois marchandises A, B, C les statistiques donnent les indications suivantes:

A. Prix au kilog	I9I4:	Frs	30	I929:	Frs.	60
B "	"	"	"	50	"	"	200
C "	""	"	"	I00	"	"	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 I9I4 et les trois chiffres de I929; nous obtenons I80 pour I9I4, 760 pour I929, et cela nous indique que, pour acheter un kilo de chacune des marchandises, il fallait dépenser une somme de I80 frs. en I9I4, une somme de 760 frs. quinze 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 I9I4 par le chiffre I00, et on recherche respectivement, pour chacune des trois marchandises, un chiffre qui soit par rapport à I00 ce qu'était le prix réel de I929 par rapport au chiffre de I9I4. Nous arrivons alors au tableau suivant:

La confection des index numbers

A - En I9I4:	I00	-	En I929	:	200
B - " "	I00	-	"	:	400
C - " "	I00	-	"	:	500

Si nous faisons l'addition, elle nous donne, pour I9I4, 300; pour I929, I.I00. Si, enfin, nous ramenons à nouveau à I00 le chiffre global de I9I4 (ce qui s'obtiendra en divisant 300 par 3); puis, si nous cherchons pour I929 un chiffre qui soit, par rapport à I00, ce qu'était I.I00 par rapport à 300, nous aboutissons finalement aux deux chiffres suivants: I9I4: I00 - I929: 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 l'avantage de nous donner une expression numérique précise et simple du mouvement général des prix.

Source : BIU Cujas

Qui a inventé cette technique des nombres indices? C'est un point controversé. Un Anglais, Evelyn, en 1798, dabs un livre sur les poids et mesures, l'indique très nettement. Mais les Italiens prétendent qu'un des leurs, Carli, dès 1764, 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

A - Supposons 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 number 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 connaitre, 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 100 à 150 et que le prix du poivre soit passé de 100 à 50, ce serait une mauvaise méthode que de dire 100 et 100 d'un côté, donc 200; 150 et 50 de l'autre côté, donc 200; par conséquent, l'indice global n'a pas varié. 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.

Prix de détail

Budgets ouvriers

(I) M. Olivier "Les nombres indices des variations des prix" Bibliothèque internationale d'Economie Politique, Giard, Editeur.

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

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 numbers 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. 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.

Les indices des prix de gros

B - 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, 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 coefficients. Nous avons vu qu'il

Source : BIU Cujas

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 connaitre par un index numbers à objectif strictement économique, disent-ils c'est le niveau général des prix entre deux dates, un peu comme un individu qui voudrait mesurer les différences de niveau d'un fleuve entre deux endroits séparés par une certaine distance. Pour cette mesure, on peut 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 de 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 Sauerbeck, il est publié par un journal hebdomadaire économique, le "Statist", La période de base correspond aux années 1867 à 1877 (I) En utilisant les travaux antérieurs qui contenaient des renseignements sur les prix, on a fait remonter cet index Sauerneck jusqu'à 1782, 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 1901 à 1905.

(I) Elle a été récemment ramenée à 100 pour 1913.

Source : BIU Cujas

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 1926, un indice pondéré des prix de gros, établi sur 126 marchandises, et depuis 1939, 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 1923, 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.

Il y a d'abord les mouvements saisonniers. Il

1°- Les variations saisonnières.

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, et aussi de l'irrégularité dans la consommation de certaines marchandises, selon les saisons (le charbon, la glace, etc.

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 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 durée, on constate des mouvements que l'on appelle parfois "mouvements séculaires". Si nous considérons la période qui va de 1850 à 1914, nous constatons que de 1850 à 1875, les

Source : BIU Cujas

prix montent, que de 1875 à 1896, 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 demandent 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 (I). Les variations cycliques posent au contraire des problèmes de grande importance: l'examen en sera fait dans le cours de seconde année. Nous ne nous occuperons 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: elle les explique par le facteur monétaire.

§. I - L'explication monétaire des mouvements généraux des prix.

. I Explication monétaire e ces mouvements.

I°- Tout mouvement général des prix de grande amplitude, dit-on dans cette thèse, tient à un changement de la valeur de la monnaie. Et voici comment on raisonne pour appuyer cette proposition. Dans tout échange se rencontrent deux éléments : l'élément marchandise et l'élément monnaie. Si l'on constate un mouvement général, la cause n'en peut être que du côté marchandise ou du côté monnaie. Mais les marchandises sont très diverses dans leur contexture physique, leurs procédés de production, leur origine géographique; le pourcentage de main d'oeuvre qui y est incorporé varie beaucoup; l'influence de la température est très différent 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 dé-

---

(1) Les variations saisonnières ont été très bien étudiées par un économiste américain: Simon N. Kuznetz. On trouvera une analyse de son ouvrage dans G. Pirou. Les nouveaux courants de la théorie économique. Fascicule III pp. 226-260.

Source : BIU Cujas

pression qui emporte tous les prix ? Cela ne peut pas venir du côté marchandise; par des facteurs de cet ordre, on peut bien expliquer les mouvements particuliers de tel ou tel prix, mais s'il y a un mouvement d'ensemble, s'il y a une vague générale, la cause doit en être cherchée du côté de l'élément qui se retrouve dans tous les échanges, l'élément monétaire, Ch. Gide donne à cet égard une comparaison qui permet de bien faire saisir la portée du raisonnement. Ptolémée, dans l'Antiquité, expliquait le mouvement des astres par un déplacement de toute la voûte céleste de l'Orient à l'Occident. Puis, Copernic est venu, qui a déclaré que ce mouvement apparent des astres s'explique non par un déplacement de la voûte céleste, mais par un déplacement de la terre. Et l'explication de Copernic est plus vraisemblable que celle de Ptolémée, car il est bien difficile d'admettre que des astres aussi divers, aussi dissemblables par leur importance et leur position que le soleil, la lune, les planètes, les étoiles, les nébuleuses, etc... soient emportés dans un mouvement uniforme. Au lieu de supposer que tous ces astres si divers se déplacent, il est beaucoup plus naturel de penser que c'est la terre qui tourne. De même s'il y a un mouvement de prix entre deux dates, il est vraisemblable que cela tient au facteur monnaie qui se retrouve dans tous les échanges, plutôt qu'au facteur marchandise qui varie d'échange à échange.

Ptolémée et Copernic

Théorie quantitative.

2°- Après cette première position, 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 moins qu'auparavant (ce qui se traduira par une hausse générale des prix).

preuves positives à l'appui de la théorie quantitative.

Des deux propositions ainsi liées, qui expliquent les mouvements généraux des prix par le facteur monétaire, et qui trouvent la cause des variations de ce facteur monétaire dans les changements que subit la quantité de monnaie, on prétend apporter un certain nombre de preuves positives.

Source : BIU Cujas

Considérons d'abord l'Antiquité. Nous voyons qu'en Grèce, l'exploitation des mines du Laurium détermina un afflux de métal dans la circulation et qu'il s'ensuivit une hausse générale des prix. De même à Rome, l'accaparement par les pouvoirs publics des trésors métalliques des provinces conquises, augmentant le stock monétaire, entraina aussi une accension 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 1850 à 1873, ascension des prix. Elle tient, disent les partisans de l'explication monétaire, à la découverte et à la mise en exploitation des mines d'or de Californie et d'Australie. De 1896 à 1914, nouvelle hausse des prix ? Elle s'explique par la découverte, à la fin du XIXème siècle, de nouveaux gisements au Transvaal, et de procédés techniques nouveaux qui permettent un accroissement notable de la production de l'or. Dans un article de la Revue d'Economie Politique (I) en 1914, M. Rist s'est attaché à montrer qu'il y a parallélisme à peu près complet, pour cette période, entre la courbe de la circulation métallique et la courbe du niveau général des prix en France.

S'il s'agit enfin, non plus de la monnaie métallique, du stock-métal, mais de la monnaie de papier (et sans parler pour l'instant des faits postérieurs à 1914, sur lesquels nous reviendrons) il suffit de rappeler la hausse des prix au temps de la grande activité de la Banque de Law (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 de deux propositions générales que nous avons énoncées; ils ont essayé de les enserrer dans une formule.

A l'origine, la formule était très simple. Si l'on représente les prix par P, la monnaie par M; et les transactions par T. on a $P = \frac{M}{T}$

d'où il résulte que si le nombre des transactions ne

(I) reproduit dans le volume: Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires: Sirey 1933.

Source : BIU Cujas

varie pas ou varie peu, P doit augmenter lorsque M augmente et inversement. On n'a pas tardé à s'apercevoir que cette formule 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 l'équation initiale deux compléments importants.

I°- Et d'abord, il fait remarquer que la monnaie circule plus ou moins vite, et que si, au cours d'une année, une pièce de monnaie circule plus que l'année précédente, cela revient au même que si l'on avait disposé de plusieurs pièces de monnaie. Il faut donc faire intervenir dans la formule, à côté de l'élément "quantité" de monnaie, la "vitesse de circulation" de cette monnaie.

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. Et ce que nous disions tout à l'heure pour la monnaie, est vrai aussi pour les succédanés ; ce n'est pas seulement leur nombre qu'il y a lieu de faire entrer en ligne de compte, c'est leur vitesse de circulation. Et alors Irving Fisher désignant par M les quantités de monnaie par V la vitesse de circulation de cette monnaie, par M' les succédanés de la monnaie, par V' leur vitesse de circulation arrive à la formule suivante :

les compléments d'Irving Fisher

$$P = \frac{MV + M'V'}{T} \qquad P = \frac{M\,V + M'\,V'}{T}$$

§. 2 - Critique de la théorie quantitative de la monnaie.

I- En France un certain nombre d'économistes se sont refusés à admettre comme vraies la théorie quantitative et l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. C'est le cas pour M. Lescure et

---

(I) Cf. Irving Fisher, Le pouvoir d'achat de la monnaie traduction française, Giard, Editeur.

Source : BIU Cujas

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 facteur autre 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 de 1850-1910. 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 rendre compte des mouvements par des facteurs de l'ordre des marchandises.

Explications proposées par Lescure des mouvements des prix de la période de 1850-1914.

A.- Pour ce qui est de la hausse des prix de 1850 à 1875, elle s'explique, selon M. Lescure, par la construction rapide et intense des voies ferrées en Angleterre, en France, en Allemagne. Cette construction a nécessité un essor de la production métallurgique qui a entrainé, dans toutes les industries qui se rattachent à la métallurgie, de gros profits. Par une répercussion toute naturelle, les métallurgistes (et tous ceux qui vivent, de près ou de loin, des industries du fer et de l'acier) ont élargi leur consommation en articles de toutes espèces, en vêtements (d'où l'essor des industries textiles), en articles alimentaires (d'où essor de l'agriculture) etc... en sorte que, pour les principales branches de la production, cette période se caractérise par le fait que la demande dépasse l'offre. Il s'ensuit tout naturellement une hausse des prix (qui d'ailleurs n'est pas uniforme, quelles que soient les catégories de produits et qui est particulièrement intense dans la métallurgie, origine et centre de cette ascension).

B.- Dans la période suivante, 1875-1896, la construction des voies ferrées se ralentit, les progrès de la technique permettent un abaissement des prix, la stagnation de l'industrie entraine l'atonie de l'agriculture. Un fait particulier, la crise phylloxérique, vient détruire une partie du vignoble français; il s'ensuit une dépression des prix, générale, mais variable d'intensité suivant les catégories de produits.

C.- Enfin, troisième période, 1896-1910: ascension nouvelle qui s'explique par l'essor de pays neufs,

---

(1) Republié récemment en volume sous le titre: Hausses et baisses des prix de longue durée. Editions Domat-Montchrestien, 1933.

Source : BIU Cujas

tels que l'Argentine, le Brésil, etc... L'apparition de l'électricité, du moteur à essence, entraine 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, déclanche un essor des constructions et des industries qui coopèrent à ces constructions. La demande dépasse l'offre: par suite, l'ascension des prix se produit sans qu'il soit nécessaire de faire appel, pour l'expliquer, au facteur monétaire.

La conclusion de M. Lescure est qu'il y a une telle solidarité de tout le mécanisme économique, de tous les compartiments de l'ensemble, que des mouvements, partiels à l'origine, peuvent se généraliser; donc, il peut y avoir des mouvements généraux des prix qui ont leur origine, leur cause, leur explication ailleurs que dans le facteur marchandise.

Comment, d'après M. Nogaro l'accroissement du stock monétaire peut entraîner une baisse des prix.

II.- La critique de la théorie quantitative de la monnaie ne s'arrête pas là. Une seconde considération mérite aussi d'être indiquée. M. Nogaro rappelle que lorsqu'il se produit, à une époque donnée, un accroissement de la quantité de monnaie par suite de la découverte de nouvelles mines d'or, il est possible que cet or nouveau n'aille pas dans la circulation, qu'il se concentre dans les caves de nos grands instituts d'émission.

De fait, nous avons signalé la tendance des grandes banques d'émission, à notre époque, à augmenter de plus en plus leur stock métallique. Lorsque les banques, qui ont ainsi un gros stock d'or, en profitent pour donner des facilités plus larges à la production, pour ouvrir des crédits aux industriels et aux commerçants, il est possible que cette pratique détermine un accroissement du nombre des marchandises fabriquées et jetées sur le marché, donc une tendance à la baisse des prix. Nous voyons jouer alors un mécanisme inverse de celui que retrace la théorie quantitative; l'augmentation des quantités de métal aboutit non pas à une hausse, mais par l'accroissement du stock marchandise, à une baisse des prix.

Comment la formule révisée par O. Fisher perd une grande partie de sa valeur explicative.

III.- Une troisième et dernière observation s'adresse plus particulièrement à la formule perfectionnée qu'Irving Fisher a donnée de la théorie quantitative : $P = \frac{MV + M'V'}{T}$. 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 :

Source : BIU Cujas

$p = \frac{M}{T}$ et quand M était la monnaie métallique, la théorie signifiait ceci : quand s'accroit 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', étant donné que la masse des chèques qui sont émis dépend de l'activité économique du moment, on peut présumer que, à une époque d'essor commercial, de transactions nombreuses, de mise en train de fabrications nouvelles, il y aura beaucoup d'opérations commerciales et, à l'occasion de ces opérations, beaucoup de chèques. Donc M' augmentera en même temps que T, et la formule ne nous permet guère d'expliquer les fluctuations des prix P.

§. 3 - La théorie quantitative et les mouvements généraux des prix de 1914 à 1929.

Depuis 1914, nous avons, en matière de monnaie et de prix, une moisson très riche d'expériences, particulièrement intéressantes pour la science économique, parce que les mouvements sont très accentués et que, par conséquent, les faits se présentent comme au travers d'un microscope, d'un verre grossissant. Ces expériences viennent-elles confirmer ou infirmer l'explication monétaire des mouvements généraux des prix ?

I.- A certains égards, il semble que les faits récents apportent à la théorie quantitative une confirmation. Certains mouvements généraux des prix s'expliquent très vraisemblablement par le facteur monétaire.

A.- S'agit-il des pays qui, depuis 1914, ont connu et pratiqué sur une large échelle le papier-monnaie ? Un certain nombre d'entre eux se sont livrés à l'abri du cours forcé, à une véritable débauche d'émission. C'est un fait que, dans ces pays, le niveau des prix s'est sensiblement relevé : un tableau donné par la Revue d'Economie Politique en 1920, dans lequel se trouvent confrontés, d'une part 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.

B.- S'agit-il de la monnaie métallique ? Si nous considérons un pays comme les Etats-Unis, qui sont restés de 1914 à 1933 au régime de la monnaie d'or, et qui ont connu cependant une hausse des prix assez sensible, les statistiques nous révèlent que le stock d'or des Etats-Unis s'est accru considérablement depuis 1914, en sorte que, là encore, apparait un parallèlisme en-

Source : BIU Cujas

tre le mouvement du stock de métal et la hausse des prix.

II.- Seulement, d'autres faits, survenus également depuis 1914, montrent, quand on analyse d'un peu près, que la théorie quantitative ne suffit pas à expliquer tous les mouvements généraux des prix.

A. Aftalion, dans son ouvrage "Monnaie, Prix et Change", a étudié de près, pour la France, et la période de 1920 à 1924, les mouvements de la circulation et des prix. Il a exprimé les uns et les autres par des graphiques, à l'aide d'une technique statistique fort savante, et il arrive à cette conclusion que les variations des prix ont été beaucoup plus amples que celles de la circulation. Bien plus, M. Aftalion établit que les variations des prix ont, dans la plupart des cas, précédé les variations de la circulation, en sorte que le rapport a été inverse de celui que l'on formule dans la théorie quantitative. Au lieu que l'accroissement des quantités de monnaie ait été la cause de la hausse des prix, c'est au contraire la hausse des prix qui a été la cause de ce que les individus, devant payer plus cher tout ce qu'ils achetaient, ont eu besoin d'avoir à leur disposition une plus grande quantité de monnaie. Ils ont alors transformé une moindre fraction de leurs revenus en épargne, en Bons de la Défense, en souscriptions aux titres de rente; ils ont mis moins de monnaie de côté. L'Etat, à qui, d'une part, on apportait moins de fonds sous forme de souscription aux emprunts, à qui, d'autre part, on demandait de la monnaie en remboursement des bons venant à échéance, a été obligé d'augmenter la quantité de billets mis à la disposition des particuliers. Si c'est bien ainsi que les choses se sont passées, la chaîne est inverse de ce que croyait la théorie quantitative. Celle-ci nous disait : à l'origine, accroissement de la quantité de monnaie; au terme, hausse des prix. La vérité (pour la France et pour ces années 1920-1924) parait 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.

Infirmations.

§ IV. - La baisse des prix mondiaux en 1929-1930 et la théorie quantitative.

Dans les années 1930-1931, des controverses très vives se sont élevées dans le monde des économistes, qui ont remis en cause l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. La "Délégation de l'or" de la Société des Nations, après avoir pris connaissan-

Source : BIU Cujas

ce d'une série de mémoires écrits sur sa demande par des experts en matière monétaire, a semblé faire sienne 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. 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 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, toute autre explication, écrit-il dans l'Information du 9 août 1930 "n'est que pure stupidité". La baisse tient à la pénurie de l'or qui s'aggrave de sa mauvaise répartition.

A. S'appuyant sur les leçons de la période 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 se développe. 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 la guerre, étaient bi-métallistes, ont aujourd'hui une monnaie assise sur le seul métal-or .

B - Globalement insuffisant, et risquant de le devenir davantage dans un prochain avenir, le stock d'or est en outre, d'après Cassell et Sir Henry Strakosh, réparti d'une manière extrêmement défectueuse Certains Etats en accaparant 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 I300 frs

(I) Le rapport final de la Délégation de l'or publié en Juin I932 est beaucoup plus modéré que les deux rapports provisoires de I930 et I93I.

Source : BIU Cujas

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 1926 à 1930, permettraient peut être, s'ils n'étaient pas "stérilisés" d'effectuer 140 à 150 milliards d'échanges.

C - Aux dires de Cassell et de Strakosh, la baisse des prix mondiaux tient donc à la fois à la rareté de l'or et, comme on dit en Angleterre, à sa "mal distribution". Or, cette baisse générale des prix est génératrice dans l'ordre économique, de conséquences redoutables. Dans son Mémoire, Sir Henry Strakosh a inséré un cartogramme en couleur impressionnant (que l'on retrouvera reproduit en noir dans le livre de Georges Boris "Problème de l'or et la Crise mondiale"). Il montre que la baisse des prix avantageuse pour le rentier, est accablante pour les producteurs.

A la vérité, il n'y a rien là de bien nouveau. Il est naturel que la baisse des prix ait des conséquences inverses de la hausse. Or, nous avons exposé antérieurement le mécanisme par lequel l'inflation et la hausse des prix, dans l'Allemagne d'après-guerre, ont ruiné les détenteurs de revenus fixes et favorisé au contraire, les chefs d'entreprises. Le cartogramme de Sir Henry Strakosh a toutefois l'intérêt de chiffrer ces répercussions des fluctuations des prix sur la répartition du revenu national entre les différentes classes, avec une baisse de 60 % sur les prix, la part du revenu national prélevée par les rentiers, passé de 1/4 à 2/3 ne laissant qu'un tiers de revenu pour l'ensemble de la population active.

D - Puisque la baisse des prix est une catastrophe économique, il y a lieu d'essayer de l'enrayer, et puisque ses causes sont d'ordre monétaire, c'est dans cette direction qu'il faut aller chercher les remèdes appropriés.

La Délégation de l'or présente à cet égard deux suggestions.

1°.- Elle recommande d'abord aux nations qui sont actuellement au régime du gold exchange, standard ou 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.

Source : BIU Cujas

2°.- En second lieu, la délégation suggère une entente internationale en vue de l'abaissement des pourcentages imposés aux banques centrales, dans la plupart des législations entre l'encaisse et l'émission ou entre l'encaisse et le total des engagements à vue. Ces pourcentages sont généralement fixés à 33 ou 35 ou 40 %. De telles proportions s'imposaient peut être au temps du gold standard, parce qu'alors la réserve métallique devait être en mesure de faire face aux demandes de remboursement des billets émanant des nationaux. En régime de convertibilité limitée, les pourcentages pourraient être baissés sans inconvénient et fixés entre 25 et 30 %. L'or ainsi libéré serait utilisé à des prêts aux pays qui en manquent, et servirait de base à des combinaisons de crédit qui en multiplieraient le rendement.

II - Réserves et critiques.

La thèse de la délégation de l'or, a été assez mal accueillie en France. Successivement M. Rist, dans la Revue d'Economie Politique (Novembre-Décembre 1930) et M. Nogaro dans la même Revue (Janvier Février 1931) lui ont opposé un certain nombre d'objections. Dans un numéro spécial de l'Europe Nouvelle (18 avril 1931) entièrement consacré à la question de l'or, ces deux auteurs (et d'autres encore) ont marqué leur dissentiment avec G - Cassell et Sir Henry Strakosh (1)

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 pour accaparer l'or, et qu'il lui est venu par le jeu des lois économiques naturelles dont Ricardo, il y a plus d'un siècle, exposait déjà le fonctionnement. Une banque d'émission, ajoute-t-il, joue en matière de crédit un rôle plus passif qu'actif. Elle ne peut en donner que dans la mesure où on lui en demande. En période de dépression économique, il est fatal que les demandes de crédit se fassent moins nombreuses et qu'une partie de la réserv

---

(1) Cf. également A. Aftalion: "L'or et sa distribution mondiale: Dalloz 1931.

Source : BIU Cujas

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 1928. En fait là où existent des pourcentages légaux, les réserves se tiennent très sensiblement au-dessus du minimum imposé par la loi Il est donc à présumer que l'abaissement du minimum n'aurait aucune influence sur le montant de la réserve effective.

Inopérante pour les grandes banques d'émission, la mesure risquerait par contre d'être singulièrement dangereuse pour les banques moins anciennes ou moins solides des pays de l'Europe Centrale ou Orientale à structure principalement agricole. Celles-ci sont l'objet de demandes de crédit instantes de la part de paysans dont la solvabilité n'est pas toujours très sûre. Elles seraient fort tentées de réduire leur encaisse au strict minimum imposé par la loi et peut être la confiance du public en serait-elle ébranlée?

3°.- Enfin, pour ce qui est de la thèse centrale sur laquelle repose l'argumentation de G. 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, compensations. Une adaptation peut se faire naturellement entre les besoins économiques et la masse des instruments monétaires par la contraction ou la dilatation des dépôts et des chèques qui accompagnera naturellement l'accroissement ou la diminution de l'activité économique. Par suite, il n'est nullement nécessaire de réaliser cette adaptation par une action directe sur les quantités de métal jaune.

Précisons cette observation de M. Nogaro à l'aide d'un renseignement statistique emprunté à un document de la Société des Nations (le rapport du professeur Loveday); si l'on tient compte, non seulement du métal, mais de l'ensemble des instruments monétaires, à savoir

Source : BIU Cujas

métal, billets, monnaie scripturale, on voit que de I9I3 à I928, l'ensemble des moyens monétaires a augmenté de I35 %, ce qui fait un accroissement annuel très supérieur au minimum de 3 % indiqué par Cassell et Sir Henry Strakosh. Si donc on envisage l'ensemble des instruments monétaires, on voit qu'il n'y a pas eu pénurie de ces instruments; qu'au contraire, grâce au perfectionnement de la technique monétaire moderne, ils se sont accrus très fortement depuis la guerre.

III - Production de l'or et fluctuations des prix

A partir de I930, l'extraction de l'or a beaucoup augmenté.

Voici à cet égard quelques chiffres significatifs empruntés à une statistique anglaise.

En I930 la production mondiale de l'or était (en millions d'onces) de 20,8. Elle atteignait en I934, 27,5, en I935, 30,9; en I936, 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.

Or, 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 Hôtels des Monnaies à un cours immuable. Inversement, dans les périodes de crise et de baisse des prix, l'exploitation des mines d'or devient avantageuse puisqu'elle profite du fléchissement des prix de revient, et qu'elle continue de vendre de l'or au même cours. Mais s'il en est ainsi, on aperçoit que, de cette antinomie même, va sortir une sorte d'harmonie ou tout au moins de réadaptation automatique. La hausse générale des prix déclenche une diminution de la production de l'or; celle-ci au bout de quelque temps, déterminera la baisse générale des prix. A son tour, la baisse des prix entraine un accroissement de la production de l'or, celui-ci mettra fin à la baisse et sera l'origine d'une hausse nouvelle. Ainsi s'expliquerait l'alternance régulière au cours de l'histoire de pério

Source : BIU Cujas

des de hausse et de périodes de baisse (I)

Les économistes libéraux qui aiment à souligner les mécanismes naturels d'auto-adaptation, ont naturellement plaisir à mettre celui-ci en lumière. (c'est que faisait par exemple M. Frédéric Jenny dans un article du Temps. (IO Mai I937) qui concluait 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.

§. 5 - L'interprétation des mouvements généraux des prix par François Simiand

C'est la dernière modalité de l'explication monétai 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.

Au début de ses recherches, F. Simiand s'était proposé 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'industrieet quant au pays considéré (2) Il avait constaté que au cours du temps, le salaire des ouvriers à 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, les périodes A, pendant lesquelles la hausse des salaires suit une progression rapide et les périodes B pendant lesquelles il

---

(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.dans les périodes I850-I875 et I896-I9I4. Cf. R. Marjolin, Mouvements de longue durée des prix et extraction des métaux précieux,L'activité économique Janvier I937

(2) F. Simiand, Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France, Cornely I907.

Source : BIU Cujas

n'y a pas généralement baisse de salaire, mais constance ou hausse très modérée. Cette succession de 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 de forte augmentation des quantités monétaires.tandis que les périodes B étaient des périodes de faible accroissement du stock monétaire.

Cette constatation ne valait naturellement que pour l'objet restreint 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 toutes espèces de revenus et pour tous les pays se retrouvait cette alternance de phases A et de phases B, en sorte qu'il sembla à F. Simiand que le moteur auquel s'accrochait toute l'évolution économique 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.

Une telle interprétation paraitra sans doute très proche de la théorie quantitative de la monnaie; cependant F. Simiand affirmait 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 même 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 monnaie 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

---

(I) Cf. Simiand: le salaire, l'évolution sociale et la Monnaie, Alcan I932; cours d'Economie politique Domat Montchrestien I929-I93I.

Source : BIU Cujas

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 un accroissement des commandes, qui détermine une intensification de la production: les chefs d'industrie produisent davantage pour répondre à des demandes plus nombreuses, 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 exigent des relèvements de salaire; 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, voir 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 de multiplier le nombre des unités qu'ils vendent. Par conséquent, ils augmentent leur production. Ils s'attachent, d'autre part, à comprimer leurs prix de revient;seulement, dans cet effort de compression, quand ils s'attaquent au salaire, qui est un des éléments importants du coût, 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

Source : BIU Cujas

dans les mobiles humains; on peut grouper ces mobiles en 4 qcatégories qui sont (rangées par ordre d'intensité décroissante:

1°.- La tendance à conserver son gain.
2°.- La tendance à ne pas augmenter l'effort.
3°.- La tendance à accroitre 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'enchainent 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 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 accroitre son gain, et ayant obtenu un relèvement de salaire, le 4ème mobile devient assez fort pour l'emporter;plutôt que de poursuivre un nouvel accroissement de son gain, l'ouvrier relâche alors son effort.

Ajoutons que ce qui commande la psychologie de l'individu, c'est sa rémunération en monnaie; c'était une des idées maitresses 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 satisfactions 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 économiques.

Le progrès économique se traduit; I°.- 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 des marchandises.

Le progrès économique ainsi défini est, d'après F. Simiand, le résultat de l'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 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 la phase A elles ne pourraient être génératrices de progrès économiqu 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'ils 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 entrainé 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 et substituer aux méthodes de production anciennes des détours plus fructueux mais plus longs (plus capitalistes, 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'irrégularité dans le rythme d'accroissement de la monnaie, qui, au premier abord parait illogique, et fâcheux, est donc en réalité heureuse et rationnelle.

F. Simiand en tirait cette conclusion que l'on aurait tort de vouloir supprimer l'alternance des grandes périodes de facilité et de difficulté économique (I)

(I) Cf. H. Denis. Les récentes Théories monétaires en France, Sirey 1938 avec Préface de M. G. Pirou et les articles de R. Manjolin dans l'Activité économique N° d'Octobre 1935, Janvier 1937, Janvier 1938.

Source : BIU Cujas

Si maintenant nous essayons, au terme de ce chapitre, de dégager une appréciation sur la théorie quantitative de la monnaie, voici les points essentiels qu'il convient de mettre en lumière:

I°.- 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 parait établi que certaines hausses ou baisses générales des prix s'expliquent par d'autres éléments et que l'accroissement de la quantité de monnaie a été parfois non la cause, mais la conséquence d'une hausse préalable des prix.

3°.- 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 parait 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 font de leurs revenus l'emploi qu'ils décident de leur donner sont commandés par des évaluatio qui, pour une part, sont de nature psychologique.

Chapitre V

LES OPERATIONS DE BOURSE

L'origine historique des bourses doit être cherchée dans les foires et marchés. Les grandes villes commerciales qui étaient des centres de réunions périodiques éprouvèrent le besoin d'avoir des locaux où pussent se tenir ces réunions d'une manière permanente. Dès le seizième siècle, ces établissements commencent à prendr le nom de "bourses" en même temps que des édits royaux

Source : BIU Cujas

confirment officiellement leur existence et leur donnent un statut. La première bourse fut créée à Lyon, elle fut suivie d'autres à Toulouse, à Rouen, au cours du seizième siècle. C'est sensiblement plus tard, en 1724, que fut organisée par un arrêt du Conseil du roi, la Bourse de Paris. Et c'est seulement au XIXme. siècle que furent divisées et placées dans des locaux distincts la bourse des valeurs et la bourse des marchandises. Pour ce qui est de la France, la séparation s'est faite en 1889.

Les bourses peuvent être définies de la manière suivante; ce sont des locaux où les hommes d'affaires se réunissent chaque jour, à des heures convenues, pour acheter et vendre certaines valeurs ou certaines marchandises. Tout de suite, marquons deux différences essentielles entre ces bourses et les foires ou marchés. D'abord dans les foires et les marchés, les marchandises qui font l'objet des transactions sont apportées effectivement, au moins sous forme de modèle ou d'échantillons. On traite sur des choses concrètes et présentes. A la Bourse, au contraire, la marchandise n'est pas présente.

Seconde différence: les foires et marchés sont des réunions à intervalles plus ou moins espacés; les bourses ont des séances très fréquentes, d'ordinaire quotidiennes, ce qui donne à leurs opérations un caractère de continuité.

Section I

La technique des opérations de bourse

1°-Opérations au comptant

Deux grandes catégories; les opérations au comptant et les opérations à terme. On dit plus brièvement dans le langage boursier "le comptant," et "le terme". Pour les opérations au comptant pas besoin de longues explications, j'ai des fonds disponibles, je désire acheter une action du canal de Suez. Je passe l'ofdre à un agent de change, (nous verrons par la suite que c'est nécessairement par l'agent de change que l'opération doit être effectuée). Je lui passe ordre d'achat à un certain cours, 18.000 frs. par exemple. Si, pendant la séance, ce cours est coté, l'opération est faite; je prends livraison de l'action, j'en verse le prix, et tout est terminé.

2°- Opérations à terme

Plus complexe, dans sa technique et dans sa nature, est l'opération à terme. Elle se caractérise par ceci, que l'exécution de part et d'autre, est remise à une date ultérieure. Distinguons tout de suite l'opération à terme de l'opération à crédit. Si j'achète une marchandise quelconque, que je me la fasse livrer, immédiatement, et que j'obtienne du vendeur de ne la payer qu'au bout de six mois ou encore de ne la payer que par fractions

Source : BIU Cujas

échelonnées sur les mois qui vont venir, il y a là, non pas une opération à terme, mais une opération à crédit; une des prestations, la livraison de la marchandise, est effectuée immédiatement; l'autre seulement est remise à plus tard. Dans l'opération à terme, l'exécution des deux prestations est renvoyée à une date ultérieure. J'achète à terme une action du canal de Suez pour la somme de I8.000 francs, payable et livrable au Ier Juillet prochain; dès maintenant, les conditions de l'opération sont fixées d'une manière ferme, mais c'est seulement au Ier Juillet prochain que l'action me sera donnée contre versement d'une somme de I8.000 francs.

Ce qui fait l'intérêt économique de l'opération à terme, c'est qu'elle est l'instrument des spéculateurs c'est-à-dire des gens qui cherchent à réaliser un gain du fait de la fluctuation du cours des marchandises et des valeurs.

Pour faire comprendre cela, supposons deux individus A et B qui passent à la date d'aujourd'hui un marché à terme: A achète à B pour le 30 Juin prochain, dix actions de Suez, à I8.000 francs l'action. A, l'acheteur, n'a peut être aucune envie de placer du Suez dans son portefeuille, et peut-être même n'a-t-il pas le moyen de payer au jour où l'opération s'exécutera, ces dix actions, de débourser la somme de I80.000 frs. mais il espère qu'au 30 Juin prochain, le cours des actions de Suez à la Bourse aura monté. Il espère que le cours à cette date sera supérieur à I8.000 francs, qu'il sera je suppose I8.500 francs. Si ces prévisions et ses espérances se trouvent réalisées, notre individu A recevra les dix actions, les revendra immédiatement en bourse, touchera I85.000 francs, donnera I80.000francs à B, son vendeur, et conservera à titre de bénéfice 5.000 francs, L'opération, par conséquent, sera avantageuse pour lui si entre le moment où elle a été conclue et le moment où elle s'exécute, les cours de la valeur dont il s'agit ont monté. Nous pouvons donc dire que tout acheteur à terme espère la hausse, qu'il joue à la hausse ou, plus brièvement, pour employer le langage de bourse, que tout acheteur à terme est un haussier.

acheteur à
rme est un
aussier"

Quelle est maintenant la psychologie de son co-contractant B? B, ne possède vraisemblablement pas au jour où se conclut l'opération, les actions de Suez qu'il vend; mais il espère que d'ici le 30 Juin, les cours auront baissé. Si sa prévision se réalise, et si au 30 Juin, les cours sont, par exemple, à I7.500 frs. l'opération se dénouera très facilement et avec un bénéfice pour B. B achètera au comptant en bourse dix actions de Suez, et les paiera I75.000 francs. Ces actions, il les remettra à son co-contractant qui lui doit I80.000 francs et B gardera finalement la différence entre les deux sommes, soit 5.000 francs.

Source : BIU Cujas

En somme, dans cette opération, les deux parties ont spéculé en sens inverse.

Par ailleurs, ce qui importe à nos deux individus c'est la différence entre le cours auquel ils ont passé l'opération et le cours du comptant au jour de l'exécution. B n'a pas les actions de Suez, et A peut-être ne désire pas les recevoir. Aussi arrivera-t-il souvent que le règlement se fera par le simple versement d'une différence: au lieu que B achète en Bourse effectivement les dix actions, les paie, les remette à son co-contractant et que son co-contractant à son tour les revende en Bourse, il y aura simplement remise d'une différence soit par A à B, soit par B à A, suivant que ce sont les prévisions de l'un ou de l'autre qui se sont trouvées vérifiées par l'évènement.

La liquidation par simple différence

L'affinité entre l'opération de bourse et le parti ou le jeu, fait que le législateur a vu souvent cette opération d'un oeil défavorable. En France, jusqu'en I885, il était permis juridiquement au perdant de se soustraire au paiement de sa dette en invoquant l'exception de jeu (art.I965 du Code civil) Il n'en est plus ainsi depuis la loi du 28 Mars I885 aux termes de laquelle est affirmée la légalité du marché à terme dans les termes suivants:

"Nul ne peut, pour se soustraire aux obligations qui en résultent, se prévaloir de l'article I965 du code civil, lors même qu'il se résoudraut par le paiement d'une simple différence".

Pour faciliter la conclusion et le règlement des marchés à terme, les bourses généralement édictent certaines règles, par exemple, l'obligation d'opérer sur une quantité déterminée de titres ou de marchandises? A la Bourse de Paris, on ne peut opérer que sur vingt-cinq actions ou un multiple de vingt-cinq; l'obligation aussi de conclure le marché, pour une échéance fixe, non pas pour n'importe quel jour de l'avenir, mais généralement pour le I5 ou la fin du mois.

Les opérations à terme impliquent pour ceux qui s'y livrent un très gros risque dès que l'on traite sur un nombre important de titres, et la perte encourue tiendra peut être simplement à ce que le spéculateur s'est trompé sur la date d'un mouvement. Il a spéculé à la hausse, il avait des raisons d'y croire, et peut être se produira-t-elle effectivement, mais elle ne se déclenche pas aussi vite que l'on avait espéré. Afin de corriger ces risques de perte considérable, dus peut être à une simple erreur de date, la technique des opérations de bourse comporte deux opérations complémentaires: I°.- le marché à prime, 2°- le report.

Le marché à prime, c'est le moyen de limiter un

Source : BIU Cujas

marché prime

risque qui, autrement, serait trop lourd. Le report, c'est le moyen, pour le spéculateur qui s'est trompé sur la date d'un mouvement mais non sur le fond, de se rattraper en étendant dans le temps l'opération qu'il avait entreprise.

I°.- Le marché à prime est une opération à terme dans laquelle une des parties se réserve d'abandonner le marché moyennant le paiement d'une somme forfaitaire qui est la prime. Exemple: A achète dix actions de Suez à I8.000 francs, "à prime dont dix" Cela veut dire que A se réserve le droit, sans que son co-contractant puisse s'en plaindre, si à l'échéance l'opération est pour lui mauvaise, d'abandonner le marché en versant à son co-contractant une prime forfaitaire de dix francs par action. De cette manière, le risque couru par A est dès l'abord, limité, puisqu'il invoquera la possibilité d'abandonner le marché dès que ce marché impliquera pour lui une perte supérieure à dix francs; au maximum, donc, sa perte sera de dix francs par action. Au contraire, sa possibilité de gain demeurera illimitée si ses espérances de hausse se trouvent confirmées par l'évènement et si, au 30 Juin, au jour de l'exécution du marché, l'action de Suez vaut I8.500 francs, notre individu réalisera un bénéfice de 500 francs par action. Naturellement cette couverture du risque de perte se paie, en ce sens que, au moment où se conclut l'opération, et où se fixe entre A et B le prix d'achat de l'action au 30 Juin, A n'obtiendra pas un prix aussi favorable dans le marché à prime qu'il obtiendrait dans le marché sans prime. Finalement, le marché à prime convient au spéculateur prudent, qui veut avoir des chances de gagner sans courir les risques d'une perte trop considérable.

Le report

2°.- Pour comprendre le mécanisme du report et la psychologie des parties en présence, il faut là aussi, raisonner sur un exemple numérique A a acheté à B pour le Ier Juin de cette année, dix actions de Suez à I8.000 francs. A espérait que d'ici le Ier Juin les cours monteraient et qu'il pourrait revendre ces actions avec bénéfice. Ses prévisions ne se sont pas réalisées et, au Ier Juin, le cours du Suez au comptant est de I7.800 frs. Mais A n'a pas perdu espoir, il croit avoir des raisons sérieuses de penser que, dans les prochaines semaines, le mouvement de hausse qui a tardé va enfin se déclancher il voudrait par conséquent proroger l'opération. Son co-contractant B pour qui l'opération est avantageuse veut l'arrêter là. Il déclare donc à A qu'il lui apporte les actions et qu'il en demande le paiement.

La situation va pouvoir se résoudre au contentement des deux parties par l'intervention d'un troisième personnage, un capitaliste C, qui s'appelle le "reporteur"

Source : BIU Cujas

C tient à A, le raisonnement suivant: "ces dix actions de Suez que B vous apporte et dont vous ne vous souciez pas de prendre livraison, d'autant que vous ne pouvez peut être pas les payer, je vous les achète au prix de 178.000 francs et je vous les revends au 1er Juillet, c'est-à-dire dans un mois à 180.000 francs.

Voyons maintenant pourquoi cette opération est proposée par le capitaliste C et pourquoi elle va être acceptée par le spéculateur A.

Prenons d'abord le point de vue de C; il fait en tout état de cause une excellente opération. Il n'est pas un spéculateur et les variations des cours du Suez ne l'intéressent en aucune manière. Si nous dressons le bilan de l'opération pour lui, nous voyons qu'il fait en tout état de cause une opération fructueuse et en même temps, cette opération est pour lui tout à fait sûre, car pendant le mois qui va s'écouler entre le 1er Juin et le 1er Juillet, il sera en possession des actions, ces actions seront son gage.

En somme, ce qu'il fait, c'est purement et simplement un prêt sur gage. On lui confie pendant un mois des actions. Sur la base de ces actions, il prête une somme qu'au bout d'un mois on lui rembourse en lui donnant en supplément une somme de deux mille francs qui peut être considérée comme l'intérêt du prêt.

Est-ce que, cependant, notre capitaliste ne court pas tout de même un léger risque. Si à l'échéance, au 1er Juillet, son co-contractant est insolvable, et ne peut pas le payer et si, entre temps, une panique s'est produite à la Bourse et que le cours des actions de Suez se soit effondré, notre capitaliste ne va-t-il pas subir une perte? Il ne recevra pas l'argent de son co-contractant, devenu insolvable, et s'il vend à la bourse les actions, il en tirera peut être moins de 180.000 francs. En réalité, ce risque est purement théorique, s'il s'agit du moins de valeurs qui sont cotées à la Bourse de Paris, parce que l'opération, qui aura été passée nécessairement par l'intermédiaire de l'agent de change, met en jeu la responsabilité de cet agent, au cas d'insolvabilité du client. Bien plus, l'organisation du groupement des Agents de Change entraine la responsabilité solidaire de tous les agents de change en cas de défaillance de l'un d'entre eux. Si bien que le capitaliste C fait une opération qui ne comporte pratiquement aucun risque et qui lui permet de tirer de son argent, pendant le mois où il le prête, un revenu appréciable. Cela est si vrai que le report est une des opérations de crédit à court terme auxquelles se livrent les grandes banques et que la Banque de France elle-même est autorisée à faire.

Source : BIU Cujas

La psychologie du reporté

Demandons nous maintenant quelle est, dans l'opération de report, la psychologie de A. Tandis que C le capitaliste, fait une opération manifestement avantageuse, il peut sembler, au premier abord, que A fait une opération mauvaise, car c'est quelque chose d'un peu bizarre que de vendre un objet à une personne pour un certain prix et de lui racheter ce même objet à la même minute, pour un prix supérieur. Seulement A escompte fermement qu'au cours du mois qui va commencer, la hausse se produira sur les actions de Suez si sa prévision n'est pas à nouveau démentie, il se pourra que finalement il ait eu raison de s'entendre avec le capitalste C. Cette entente lui aura permis de proroger l'opération. Et si au cours du mois de Juin la hausse sur le Suez est telle qu'elle fasse plus que compenser la charge du report, alors finalement, lorsque tout se dénouera au Ier Juillet, notre spéculateur A se trouvera moins en perte que s'il n'y avait pas eu report, peut être même, si la hauss est assez accentuée, sera-t-il en gain, tout compte fait, alors qu'il était en perte au Ier Juin.

La liquidation par filière dans les bourses de commerce.

Nous avons raisonné jusqu'à présent sur des exemples empruntés à la Bourse des valeurs, nous aurions pu prendre aussi bien des exemples tirés de la Bourse des marchandises, car il s'y fait aussi des opérations au comptant et des opérations à terme; des opérations fermes et des opérations à prime, et le report n'y est pas inconnu. En outre, et en ce qui concerne la liquidation des opérations, certaines pratiques peu développées dans les bourses de valeurs sont au contraire très générales dans les bourses de marchandises. Pour comprendre la nécessité où l'on s'est trouvé dans les bourses de marchandises d'avoir à cet égard une technique spéciale, il faut savoir que les opérations des bourses de commerce, sont généralement à plus longue portée que les opérations des bourses de valeurs; elles sont assez souvent à six mois ou à un an. Un long intervalle de temps s'écoule par conséquent entre le moment où l'opération à terme est conclue et le moment où elle se liquide. Les deux individus qui sont parties à l'opération peuvent éprouver le besoin de fixer leur position, de limiter leur perte ou d'arrêter leur gain avant que l'on arrive au jour de la liquidation. Imaginons qu'un spéculateur B a acheté à la date d'aujourd'hui, livrables et payables au Ier Décembre, cent kilos de seigle à dix francs le kilo, puis qu'au Ier Juin il voit que le seigle a monté, et qu'il lui est possible de revendre ses cent kilogs (toujours livrables et payables en Décembre) au prix de douze francs, il se peut qu'il entende se contenter de ce bénéfice de deux francs par unité. Il trouve donc un acheteur C et il lui passe l'opération. Supposons main-

Source : BIU Cujas

tenant qu'un mouvement inverse se produise dans les cours du seigle, et qu'au Ier Septembre C constatant que les cours ont baissé, que par conséquent, il est en perte, veuille limiter sa perte à cette date du Ier septembre, il revend son seigle (toujours payable et livrable au Ier Décembre) à huit francs le kilo, il perd quatre francs par kilo, mais il aime encore mieux cela que de laisser l'opération courir. Arrive maintenant le 31 Décembre; si aucun mécanisme spécial de liquidation n'existait, il n'y aurait pas d'autre moyen que de faire passer le seigle et l'argent entre les mains de tous ceux qui successivement ont pris position sur ce seigle et il faudrait par suite que A remette le seigle à B qui le remettrait à C, qui le remettrait à D, etc... Ce serait là quelque chose de compliqué et de tout à fait inutile puisque, pour tous les individus qui ne sont pas au début et au terme de cette chaîne, de cette "filière", la seule chose qui importe, c'est le règlement de la différence. C'est pourquoi dans les bourses de commerce on a adopté le système de la liquidation par filières avec l'intervention d'un personnage spécialisé qui s'appelle le "liquidateur filiériste". Voici quelle sera la fonction du liquidateur filiériste : B avait acheté le seigle à A pour le prix de dix francs et il l'avait revendu à C pour le prix de 12 francs; il a droit à deux francs. Le liquidateur filiériste les lui remettra. C à l'inverse avait acheté à douze et revendu à huit; il est débiteur de quatre francs, il remettra les quatre francs au liquidateur filiériste. B et C étant ainsi liquidés et à supposer que l'opération se soit arrêtée avec D, reste le vendeur initial A qui a vendu à dix francs et l'acheteur final D qui a acheté à huit francs. D remettra les huit francs au liquidateur filiériste, lequel aura ainsi reçu les huit francs de D, les quatre francs de C, mais aura donné deux francs à A. Il aura ainsi en main : 8 + 4 - 2 = 10; il remettra ces dix francs au vendeur initial. Ainsi, le règlement de tous les intermédiaires dans la chaîne s'étant fait par simple différence, et le liquidateur filiériste ayant versé ou reçu les différences suivant qu'elles étaient actives ou passives, il lui sera possible et facile de mettre d'accord le premier et le dernier anneau de cette chaîne.

Le liquidateur filiériste.

Dans certaines bourses de marchandises (c'est le cas de la Bourse du Hâvre) intervient non pas un individu, le liquidateur filiériste, mais un organisme spécial, la "Caisse de liquidation". La Caisse de liquidation est comparable à un "clearing-house", à une chambre de compensation; elle centralise toutes les opérations; elle enregistre tous les contrats et dans chaque contrat elle fait la contre-partie, c'est-à-dire l'opération qui, si cette caisse n'existait pas, aurait mis en présence A et

Les caisses de liquidation.

Source : BIU Cujas

B, B et C, etc.. Soit A, qui, sans l'existence de la Caisse, aurait vendu à B, mille sacs de farine, l'opération est morcelée. A vend les mille sacs à la Caisse et la Caisse vend les mille sacs à B. La Caisse est ainsi partie dans toutes les opérations. Par suite, le jour où il y a lieu à liquidation, la Caisse peut liquider à chaque intermédiaire son compte par simple différence.

Section 2

Le rôle des opérations de bourse

A cet égard, dans la doctrine, deux thèses se sont opposées, l'une optimiste et l'autre pessimiste. Il convient de les exposer successivement.

§. I - La thèse optimiste.

La spéculation, déclarent les défenseurs, joue dans la vie économique un rôle bienfaisant. Et à l'appui de cette affirmation on invoque les arguments suivants :

I°- La spéculation est un régulateur des cours, parce qu'elle est un avertisseur des mouvements futurs. Le spéculateur a pour fonction de prévoir les écarts entre le cours actuel et les cours de l'avenir; il dessine en quelque sorte à l'avance la courbe d'un mouvement qui s'affirmera ultérieurement, et il ne réalise de bénéfices que dans la mesure où ses prévisions sont fondées. Si je spécule sur le coton, je me tiens au courant, à l'aide des publications spéciales, françaises et étrangères, des perspectives de la prochaine récolte. Si les informations que j'ai pu réunir me permettent de penser que la récolte prochaine sera abondante, j'en conclus (application de la théorie générale de l'offre et de la demande) que les cours du coton ont chance de baisser. Puisque je crois à la baisse, je vais vendre du coton à terme. Si l'opération à terme n'existait pas, tant que quelques initiés seulement prévoient (avec d'ailleurs des risques d'erreur comme dans toute prévision) qu'il y aura une récolte abondante, les cours du coton se maintiendraient, puis un beau jour, la récolte serait jetée sur le marché, d'où un effondrement brusque des prix du coton; au contraire, si la spéculation peut se traduire par des opérations à terme, il y aura au lieu d'une chute brusque, une descente progressive et régulière.

La spéculation comme avertisseur des mouvements futurs.

2°- La spéculation est en même temps un frein aux mouvements présents. Imaginons qu'à un certain moment des mauvaises nouvelles arrivent en bourse au sujet d'une valeur; il s'ensuivra une panique, un afflux formidable d'ordres de vente; tous ceux qui détiennent cette valeur, impressionnés par les mauvaises nouvelles,

Source : BIU Cujas

veulent s'en débarrasser, d'où un effondrement des cours qui va dépasser probablement la réalité et la portée des nouvelles sur lesquelles on se base. Mais à partir du moment où les spéculateurs se rendent compte que la baisse est exagérée, à partir du moment où ils vont penser que dans un avenir plus ou moins prochain, les cours remonteront, ils vont spéculer à la hausse. Et par le fait qu'ils se porteront acheteurs à terme, ils réagiront dès maintenant contre ce mouvement de panique excessive, et prépareront la remontée des cours.

et comme amortisseur des mouvements présents.

Cette double fonction d'avertisseur des mouvements futurs et d'amortisseur des mouvements présents, a permis à M. Charles Gide de dire que les spéculateurs remplissent un office comparable à celui des ingénieurs qui remplacement les escarpements brusques par des pentes douces prises de loin, et sur lesquelles le commerce "au lieu de verser et de casser ses ressorts, peut rouler sans accident et même sans trop de chaos".

Le marché à terme comme instrument d'assurance et de couverture.

3°- Enfin le marché à terme est parfois un instrument nécessaire d'assurance et de couverture pour les industriels et pour les commerçants. Tout chef d'entreprise, industrielle ou commerciale, se livre à des opérations qui, si bien menées qu'elles soient, comportent une part de risque. Une opération industrielle demande l'écoulement d'un certain espace de temps entre le moment où on passe les achats de matières premières et le moment où on vendra les produits fabriqués. A mesure que le caractère capitalistique de nos sociétés modernes s'accentue, cet intervalle a tendance à s'allonger. De même, dans le commerce, il s'écoule nécessairement un intervalle de temps entre le moment où le commerçant passe l'achat des articles qui constituent ses stocks et le moment où le commerçant vend, unité par unité, ou par petites quantités, les articles qu'il aura ainsi groupés dans ses magasins. Pendant cet intervalle de temps, il se produit fatalement des fluctuations des prix. Et ces fluctuations font courir à notre industriel et à notre commerçant, certains risques et certains aléas, même s'il n'est pas un spéculateur, même s'il n'essaie pas de gagner sur les différences de cours, s'il se borne à son pur rôle d'industriel ou de commerçant. Ces risques, ces aléas, sont surtout graves dans deux hypothèses.

A. D'abord, quand il s'agit de marchandises qui sont soumises à des fluctuations de cours d'une amplitude considérable. Supposons par exemple un importateur de café qui, en Mai, achète cinq cents sacs de café livrables en Octobre : le prix auquel cet importateur pourra vendre son café au mois d'Octobre dépendra, dans une certaine mesure, des cours, au comptant, du

Source : BIU Cujas

café à cette date, en sorte que si, entre Mai et Octobre, les cours baissent, notre importateur, pour s'être assuré à l'avance des stocks, pour n'avoir pas voulu risquer d'être démuni en Octobre, se trouvera victime de sa prudence : le café qu'il aura acheté en Mai, lui reviendra à plus cher que le café qu'il achèterait au comptant en Octobre. Il courrait d'ailleurs un risque en sens inverse, s'il attendait passivement le mois d'Octobre pour acheter au comptant le café qu'il vendra à ce moment-là, car, si entre Mai et Octobre, les cours montent, il serait défavorisé par rapport à ceux de ses concurrents qui auraient, en Mai, acheté du café livrable et payable en Octobre, à un cours plus favorable.

B. Le risque couru est également grave quand il s'agit, non plus du commerçant, mais de l'industriel, du filateur par exemple, qui achète en Mai, du coton, lequel ne sera transformé en tissu qu'en Janvier; au moment où il entreprend l'opération, il espère qu'en Janvier le tissu se vendra un certain prix et il établit le bilan de l'opération sur cette espérance. Mais suivant que les prix d'ici Janvier prochain auront monté ou baissé, il y aura une part d'aléa considérable dans l'opération d'aléa qui est en quelque sorte extrinsèque à un métier propre de l'industriel. Aux époques de grandes variations dans les changes, quand les industriels étaient obligés ainsi de commencer des opérations qui nécessairement demandent plusieurs mois avant de se terminer, et qu'ils ne savaient pas quels seraient alors les prix, ce caractère spéculatif de l'industrie devenait très gênant.

Si l'on veut éliminer ces aléas, il y a un premier moyen, très simple mais pas toujours utilisable, c'est celui qui consiste, au moment même où l'industriel ou le commerçant, passent leur marché de fourniture, au moment où l'importateur commande des sacs de café au Brésil, au moment où le filateur achète du coton, à vendre, pour un prix dès maintenant fixé, ce café ou ces tissus qui seront fabriqués dans quelques mois. Si l'on y réussit, il n'y a plus d'aléas dans l'opération. Seulement, l'inconvénient de ce premier moyen, c'est que, souvent, notre industriel et notre commerçant ont comme clients des commerçants de détail et des consommateurs et qu'il n'est pas dans les habitudes du commerce de détail, et moins encore des consommateurs, d'acheter à l'avance, à un prix dès maintenant fixé, des articles qui ne seront livrés que dans trois mois, six mois ou un an; à mesure qu'on avance dans la chaîne de la production, à mesure qu'on va des premiers stades vers les derniers, l'habitude du crédit et de l'opération à terme devient moins courante. Le consommateur générale-

Source : BIU Cujas

ment fait des opérations au comptant, parfois même il se fait livrer tout de suite la marchandise et il la paie plus tard. Mais quant à passer une commande à un prix fixé, payable et livrable au bout de quelques mois, c'est une pratique à laquelle généralement il ne consent pas à se plier. Cependant, il y a quelques exemples d'application de cette première combinaison. Les importateurs de laine du Hâvre vendent souvent les laines qu'ils ont achetées alors qu'ils ne les ont pas encore reçues : Ils les vendent à terme pour le jour où elles arriveront au Hâvre. Ce qui fait que, dans ce cas, la vente à terme est possible, c'est qu'on est encore à un des premiers stades de la production et que celui à qui l'importateur vend la laine n'est ni un commerçant de détail, ni un consommateur, mais un industriel. Autre exemple : il arrive souvent que les sucreries vendent le sucre au moment même où elles achètent les betteraves qui leur serviront à le fabriquer.

Ce sont là des cas malgré tout exceptionnels. Le plus souvent, l'industriel et le commerçant sont obligés de se couvrir, de s'assurer contre les aléas possibles, par une seconde combinaison dont le mécanisme est un peu plus compliqué; c'est dans cette seconde combinaison que nous allons voir, d'une manière assez imprévue, la spéculation intervenir pour neutraliser les fluctuations des cours. Soit un importateur de café du Hâvre, qui veut se procurer une certaine quantité de café, cinq cents sacs par exemple, pour Octobre prochain. Il les achète fin Mai, livrables et payables en Octobre, à un prix qui est dès maintenant déterminé, par exemple vingt francs le sac. Mais il n'est pas sans inquiétude parce que ce café qu'il achète aujourd'hui, fin Mai, il ne sait pas exactement à quel prix il pourra le revendre en Octobre, puisqu'il ignore quelles seront les fluctuations des cours entre la date d'aujourd'hui et le mois d'Octobre; il se peut que d'ici Octobre les cours du café baissent et qu'en Octobre, au comptant, le café vaille quinze francs le sac, auquel cas l'opération sera désastreuse pour lui; il se peut aussi que d'ici Octobre les cours du café montent, que le café au comptant vaille trente francs le sac en Octobre, auquel cas l'opération qu'il passe en ce moment sera avantageuse pour lui. S'il n'a pas un tempérament de spéculateur, il peut désirer supprimer ces chances de gain et de perte qui résultent de ce qu'il ignore quels seront les cours au comptant en Octobre. Et alors, pour neutraliser ces risques de gain ou de perte, il procède à l'opération suivante : il revend à terme la même quantité de cinq cents sacs de café livrable en Octobre au prix de vingt francs.

Quel est l'avantage de cette opération contradic-

Source : BIU Cujas

toire : achat de cinq cents sacs de café livrables en Octobre à vingt francs le sac, vente de cinq cents sacs de café livrables en Octobre au même prix. Transportons-nous pour le comprendre, au mois d'Octobre. Deux hypothèses : De mai à Octobre, les cours ont monté, les cours ont baissé. On va voir que dans les deux cas, l'opération sera ce que l'on appelle "une opération blanche" c'est-à-dire qui ne comportera finalement, quand tout sera dénoué, ni avantage, ni perte.

Première hypothèse: les cours ont baissé. Nous avons supposé tout à l'heure que les cours, fin Mai, étaient de vingt francs, ils sont au comptant, en Octobre, de quinze francs. De ce fait, et sur la première opération, notre individu se trouve désavantagé puisqu'il prend livraison effectivement de cinq cents sacs de café qu' il lui faut payer vingt francs, alors que s'il n'avait pas fait cette opération en Mai, s'il avait attendu purement et simplement Octobre, il aurait pu les avoir à quinze francs. Il est désavantagé en ce sens que le prix auquel il pourra revendre ce café à ses clients, en Octobre, et dans les mois suivants, est forcément fonctio des cours du café au comptant en Octobre. Mais nous avons, en Mai, doublé la première opération d'une vente de cinq cents sacs de café à vingt francs, livrables en Octobre Pour exécuter cette seconde opération, notre importateur va acheter au comptant, sur le marché, cinq cents sacs de café, il les paie quinze francs, il les livre à vingt francs. Il gagne cinq francs par sac, et ce gain compense la perte qu'il a éprouvée du fait de la première opération.

Seconde hypothèse - Entre Mai et Octobre les cours ont monté, le café au comptant en Octobre se vend vingt-cinq francs. La première opération se dénoue par un bénéfice car on livre à notre importateur cinq cents sacs de café à vingt francs. Il gagne donc 5 francs par sac, mais ce bénéfice ne va pas lui rester; là encore la seconde opération vient neutraliser la première, car il a vendu cinq cents sacs livrables en Octobre à vingt francs et il ne peut pas prendre pour exécuter son contrat, les cinq cents sacs de la première opération, puisqu'ils lui sont nécessaires pour sa clientèle; il n'a donc qu'un moyen de se libérer, c'est d'acheter cinq cents sacs sur le marché au prix actuel, c'est-à-dire vingt-cinq francs, il verse donc vingt-cinq francs par sac et il reçoit vingt francs en exécution de ce contrat de vente qui a été passé fin Mai: il perd cinq francs par sac, ce qui neutralise le gain réalisé sur la première opération

On peut faire ainsi toutes les hypothèses et on verra que toujours par le fait que notre individu, après avoir passé un marché réel d'achat de sacs de café dont il a besoin pour son commerce, a doublé cette opération d'une opération en apparence spéculative (qui a consisté

Source : BIU Cujas

à vendre du café qu'il n'a pas) neutralise la perte ou le gain qu'il pourrait réaliser sur la première opération par le gain ou par une perte du même montant, si bien qu'à partir du moment où il s'est servi ainsi du marché à terme, il est garanti et couvert contre les fluctuations qui peuvent se produire dans les cours au comptant entre Mai et Octobre.

§. 2 - La thèse pessimiste

S'agit-il d'abord de la Bourse des valeurs? Sans nier que la spéculation peut parfois régulariser et niveler les fluctuations des cours, on fait remarquer dans la thèse pessimiste, qu'il y a à la Bourse, deux catégories d'individus, les professionnels et les non professionnels, les initiés et les profanes, et que très généralement, les non professionnels, les profanes sont victimes des professionnels, des initiés. Ils sont attirés en effet par l'appât de bénéfices faciles et ils sont contaminés en quelque sorte par cette erreur psychologique qui consiste à croire que, parce qu'une valeur a monté, elle continuera à monter, que parce qu'une valeur est en baisse, elle va continuer à baisser. Et alors, pratiquement, que se passe-t-il? Les professionnels, les initiés déclanchent, par une campagne habile de publicité, certains mouvements en hausse ou en baisse; les non initiés, les profanes suivent et accentuent ce mouvement de hausse ou ce mouvement de baisse, se portent acheteurs des valeurs sur lesquelles il y a tendance à la hausse, vendeurs des valeurs sur lesquelles il y a tendance à la baisse.

Initiés et profanes

Quand les profanes suivent ainsi, d'une manière un peu moutonnière, l'indication qui leur a été donnée par les initiés, ceux-ci se retirent de l'opération. A un certain moment, on s'aperçoit que la hausse ou la baisse a dépassé de beaucoup les éléments objectifs qui avaient pu lui servir de base au début, et alors il se produit un renversement. Les cours, après avoir monté, fléchissent brusquement, ou après avoir fléchi, remontent brusquement. Sont victimes de ce renversement ceux qui ont pris trop tard leur position, si bien que, en fait, l'opération de bourse et la spéculation sont souvent un moyen, pour des professionnels avisés, d'entrainer à leur suite la masse du public, et que périodiquement il se produit à la bourse des krachs, retentissants (tels que l'affaire du Panama, plus récemment les affaires Oustric etc...).

Dans les bourses de marchandises, la situation est à peu près la même, car il ne faut pas croire que, dans ces bourses n'interviennent que les professionnels, que par exemple sur le marché à terme du café, au Havre, spéculent seulement ceux qui touchent au commerce du café. En réalité, pour une large partie de la population hâ-

Source : BIU Cujas

vraise, la spéculation sur le café devient un véritable jeu. C'est pourquoi, là aussi, il y a périodiquement des catastrophes, des kracks dont est victime la masse des non professionnels: un des kracks de ce genre les plus important, fut celui qui se produisit en 1900 sur la place de Roubaix.

L'accaparement

Pour ce qui est du marché à terme sur marchandises, la situation se trouve aggravée par les manoeuvres d'accaparement. On peut distinguer deux formes de l'accaparement sur marchandises; la plus simple consiste, de la part d'un groupe de spéculateurs, à réunir entre leurs mains la plus grande masse possible d'une marchandise donnée de façon à dominer le marché et à imposer ensuite des prix excessifs. Cette première forme de l'accaparement a perdu, de nos jours, beaucoup de son importance, parce qu'il existe une très grande solidarité économique entre tous les marchés du monde, solidarité croissante à mesure que se développent les facilités de communication et aussi que cet accaparement se heurte dans beaucoup de pays à des entraves légales. Il n'a pas disparu complètement cependant et, en 1910, un spéculateur chilien a pu réussir une opération de cette espèce portant sur les sucres. Mais la forme la plus fréquente et la plus dangereuse à notre époque de l'accaparement est ce que l'on appelle "l'étranglement de fin de mois". Il suppose pour réussir une très grande discrétion au début de l'opération. Le spéculateur qui entend s'y livrer se rend maitre dans le secret des filières qui ont été émises sur une marchandise particulière. On se rappelle que la liquidation par filière permet de régler la série des opérations faites sur une marchandise déterminée dans les mois qui ont précédé l'exécution du contrat.

L'étranglement de fin de mois

Le spéculateur se procure d'autre part, une grande partie de la marchandise disponible sur la place et pour la date dont il s'agit. Ces préparatifs une fois accomplis, lorsqu'arrivent les derniers jours du mois, il démasque brusquement des batteries et appelle en livraison tous ceux qui se sont engagés à fournir la marchandise, et qui espéraient se libérer par le paiement d'une simple différence. Il faut donc qu'ils se procurent effectivement la marchandise qu'ils ont promis de livrer à la fin du mois, mais ils ne le peuvent qu'en s'adressant à celui qui la détient et qui est précisément celui-là même qui les appelle en livraison, en sorte qu'ils sont à sa merci et qu'il peut leur imposer le prix qu'il lui plait. Ces étranglements de fin de mois sont beaucoup plus fréquents que l'accaparement sous son ancienne forme, sa forme classique, et c'est ainsi que l'on peut voir à certaines fins de mois des fluctuations considérables des cours; une hausse mar

Source : BIU Cujas

quée dans les derniers jours du mois tenant à cette manoeuvre d'étranglement puis, quand le spéculateur a raflé des bénéfices substantiels, un fléchissement des cours, dans les premiers jours du mois suivant

Section III

La nature des opérations de bourse

En ce sens, les opérations de bourse peuvent être considérées, comme une application de la théorie de l'offre et de la demande, et un certain nombre de règles ont été édictées, afin que le marché de bourse réalise aussi complètement que possible le marché théorique, abstrait, idéal que nous avons supposé lorsque nous avons construit la théorie de l'offre et de la demande Le large écart qui existe entre ce marché idéal sur lequel nous raisonnions et la vie économique réelle, est dans une certaine mesure, atténué lorsqu'il s'agit du marché de bourse.

Mais il y a un second aspect de la réalité que les économistes ont trop souvent négligé. Sur le marché de bourse, plus encore que sur les autres marchés économiques réels, les courants de psychologie collective tiennent une place de premier ordre et souvent leur action vient contrecarrer et bouleverser le jeu des éléments et des facteurs rationnels. Nous étudierons en deux par graphes ces deux aspects complémentaires des opérations de bourse.

§. I - Le marché de bourse et la théorie de l'offre et de la demande.

Les règles qui visent à organiser le marché de bourse, de telle manière qu'il soit la réalisation aussi approchée que possible du marché économique idéal, se rapportent à quatre points;

1°.- On a essayé d'assurer autant qu'il est possible l'interchangeabilité complète des marchandises et des valeurs.

2°.- On a voulu établir le contact le plus direct le plus étroit possible entre les vendeurs et les acheteurs.

3°.- Des mesures et des précautions sont prises pour donner la plus large publicité à toutes les offres et à toutes les demandes.

4°.- L'intercommunication des marchés est organisée par le moyen des arbitrages.

Source : BIU Cujas

L'interchangeabilité

I°.- L'interchangeabilité des marchandises et des valeurs. L'identité des divers exemplaires offerts et demandés est réalisée d'une manière naturelle dans les bourses de valeurs, parce qu'un particulier qui veut acheter une obligation ou une action d'une société particulière, n'attache aucune importance à recevoir tel ou tel titre d'un type donné; il ne lui importe nullement d'avoir le titre qui porte le numéro 32.523 ou le titre qui porte le numéro 32.524; ces titres sont, de son point de vue, absolument interchangeables. Cette interchangeabilité n'existe bien entendu que dans un type donné et à l'intérieur d'une série. S'il existe plusieurs séries de titres, obligations, ou actions ne donnant pas tout à fait les mêmes droits, l'interchangeabilité disparait, c'est ainsi que nous avons parmi les valeurs françaises d'Etat d'avant-guerre, le 3 % perpétuel et le 3 % amortissable, ce sont deux modalités de 3 %, par conséquent des titres qui rapportent le même intérêt, la même somme de trois francs par titre, mais, du fait que l'un est du titre perpétuel et l'autre est du type amortissable, il y a une différence entre les deux séries, et par conséquent, il n'y a pas interchangeabilité d'une série à l'autre.

Dans les bourses de valeurs

Dans les bourses de commerce

Quand il s'agit de marchandises, l'interchangeabilité est moins facile à assurer; elle est, en un sens quelque chose d'anti-naturel puisque il n'y a jamais deux objets qui soient absolument identiques et capables de donner exactement les mêmes satisfactions. Pour ce qui est des articles complètement fabriqués, tels que vêtements, tables, etc...l'interchangeabilité est même à peu près impossible. Mais on sait que, dans les bourses de commerce, les transactions portent d'ordinaire soit sur des matières premières, soit sur des articles bruts. Là il y a une plus grande homogénéité et la possibilité, en édictant un certain nombre de règles, d'organiser approximativement, l'interchangeabilité.

Le "type"

Les règlements (ou à défaut de règlements écrits, les usages des bourses de commerce) déterminent pour chaque catégorie de produits un "type" et il est entendu que c'est sur de type que portera l'achat et la vente. Ainsi, à la Bourse du Commerce de Paris, il y a trois qualités de sucre qui ont été définies d'une manière très précise et qui sont désignées par des chiffres. En principe c'est le sucre blanc N° 3 que doit livrer le vendeur; il peut toutefois livrer du sucre de qualité légèrement inférieure, correspondant au N° I et au N° 2 mais dans ce cas il y a "réfaction" c'est-à-dire diminution proportionnelle sur le prix.

La "réfaction"

Grâce à ces dispositions, on sait par avance et sans qu'il soit besoin de le stipuler expressément à chaque fois, sur quelle qualité de marchandises, portera le contrat et les co-contractants sont dès lors dispensés de

Source : BIU Cujas

s'occuper des diversités possibles dans les qualités; ils peuvent passer des contrats sans voir les marchandises qui en font l'objet.

La liste des titres ou des marchandises qui peuvent faire l'objet de transactions à la Bourse, constitue le "Bulletin de la cote". Cette liste est arrêtée par l'autorité qui est placée à la tête de la bourse et quand il s'agit de marchandises, cette autorité détermine les types adoptés.

A la Bourse des valeurs de Paris, c'est la Chambre syndicale des agents de change qui dresse la liste des valeurs admises à la cote. Cette admission est toutefois de plein droit pour les fonds publics français. Pour les autres valeurs (titres de sociétés françaises ou valeurs étrangères) la Chambre syndicats des agents de change, avant de prononcer l'admission à la cote, doit s'assurer que les conditions légales de négociabilité sont remplies. Elle a un pouvoir discrétionnaire à cet égard.

Le contact entre acheteurs et vendeurs

2°.- L'organisation du contact entre les acheteurs et les vendeurs.

Ce contact est assuré par la réunion des uns et des autres dans le local de la Bourse à des heures convenues. Les transactions, en ce lieu et à cette heure, doivent se faire nombreuses et avec une extrême rapidité, et il est naturellement impossible, à propos de chacune de ces transactions, de rédiger un écrit. on a donc dû adopter une procédure expéditive, mais, afin qu'il ne soit pas abusé de cette procédure qui ne laissera pas beaucoup de traces, il est nécessaire que n'interviennent dans les transactions que des personnes qui se connaissent, qui sont au courant de la technique de bourse et qui se font mutuellement confiance. Les opérations effectuées se traduiront simplement par une inscription brève faite par chacune des parties sur son "carnet". Il suit de là qu'en pratique, la faculté de conclure des affaires à la Bourse, qu'il s'agisse de bourse de valeurs ou de bourse de marchandises, est réservée à certaines personnes qui agiront soit pour leur compte, soit comme intermédiaire. A la Bourse des valeurs de Paris, pour les valeurs inscrites à la cote officielle, il existe un monopole des agents de change. Toutes les transactions doivent être exécutées par l'intermédiaire de l'un d'eux (sur le marché libre, c'est-à-dire pour les valeurs autres que celle qui sont admises à la cote officielle, il se constitue des syndicats dont les membres s'engagent à ne traiter d'affaires à la Bourse qu'avec les personnes dûment agréées par leur syndicat). Par ailleurs la chambre syndicale des agents de change en France, exige de ses membres l'engagement de ne traiter aucune affaire en dehors de la Bourse. Cette règle est posée, afin que, à la Bourse, se trouve concentrée la totalité des offres et

Source : BIU Cujas

des demandes. A la Bourse des valeurs, les intermédiaires sont tenus de garder le secret sur le nom de leurs clients Il en résulte que, bien qu'ils soient intermédiaires, bien qu'ils agissent pour le compte de quelqu'un qui leur a passé un ordre, ils s'engagent personnellement vis-à-vis du co-contractant. Au cas d'insolvabilité de leurs clients, ilssupportent personnellement les conséquences de cette insolvabilité. Dans certaines Bourses, il est interdit aux agents de change d'agir autrement que comme intermédiaire. Il leur est interdit surtout de faire ce que l'on appelle la contre-partie c'est-à-dire de se porter eux-mêmes co-contractants vis-à-vis de leurs clients, entendez par là que si le client leur passe l'ordre de vendre tant d'actions de telle espèce, il leur est interdit d'exécuter cet ordre en achetant pour eux les actions dont il s'agit, car alors les Agents de change pourraient être portés à conseiller à leurs clients des opérations qui seraient désavantageuses pour ceux-ci et qui seraient avantageuses pour eux-mêmes.

publicité
s offres et
s demandes

3°.- La publicité des offres et des demandes.

Elle est réalisée par l'obligation de formuler offres et demandes à haute voix dans la partie du local de la Bourse qui est affectée aux négociations des titres ou des produits dont il s'agit. Pratiquement, celui qui a mission de vendre une certaine valeur se rend dans la partie du local de la Bourse affectée à la négociation de cette valeur, et il dit à haute voix: " A tel prix je donne". Il manifeste par conséquent, expressément et publiquement quelles sont ses prétentions. Si quelqu'un lui répond: "A tel prix je prends" l'opération est conclue. Si personne ne lui répond, de deux choses l'une: ou bien le prix qu'il avait indiqué était un prix limite, c'est-à-dire que le client lui avait dit: "Vendez à tel prix, mais pas au-dessous", notre intermédiaire qui a offert de vendre à ce prix et qui n'a pas trouvé preneur, n'a plus qu'à se retirer. Ou bien, au contraire, on lui avait laissé plus de latitude et alors il renouvelle son offre à un prix plus bas, et il procèdera ainsi, par une série d'offres successives, jusqu'à ce qu'il ait, soit atteint la limite , soit trouvé un co-contractant, qui accepte son prix. Lorsqu'une transaction se conclut, c'est-à-dire lorsqu'à la déclaration" A tel prix je donne" répond la réplique: "A tel prix je prends" immédiatement cette transaction doit être affichée; le cours qui vient d'être pratiqué doit être inscrit à la cote, de manière à renseigner tout le monde sur la situation du marché.

Aucun cours ne peut être coté, tant que les offres formulées à des prix inférieurs ou les demandes formulées à des prix supérieurs n'ont pas trouvé de contre-partie Tant qu'il existe des offres à quatre cent cinquante

Source : BIU Cujas

francs, pour une valeur déterminée et que ces offres, n'ont pas trouvé de contre-partie, il est impossible d'inscrire le cours de quatre cent cinquante et un francs. Pourquoi cela? Parce que celui qui offrait à quatre cent cinquante ne peut pas admettre de rester en l'air, si au même moment quelqu'un qui offre à quatre cent cinquante et un trouve preneur.

Au cours d'une séance, il est possible que des cours différent sensiblement les uns des autres soient successivement inscrits à la cote pour une valeur donnée parce qu'au cours de cette séance, qui dure plusieurs heures, la situation du marché, la balance respective des offres et des demandes peut se modifier. Si par exemple, la Bourse s'étant ouverte à midi, on apprend à midi vingt une mauvaise nouvelle (il s'agit je suppose d'un fonds d'Etat d'Amérique du Sud, et on reçoit un télégramme signalant que dans ce pays ont éclaté des troubles politiques) cela modifie la situation du marché; à partir de midi vingt-cinq, il y aura un plus grand nombre d'offres et un moins grand nombre de demandes; tout naturellement les cours baisseront et ceux qui seront inscrits à la cote à midi trente pourront être très différents de ceux qui étaient inscrits à la cote à midi et quart. Les cours qui ont été pratiqués pendant la séance sont publiés dans les journaux spéciaux qui font ainsi connaitre en dehors l'état du marché. Cette publicité s'est accrue d'une manière considérable en ces derniers temps par suite du développement de la radio-diffusion qui fait connaitre les cours pratiqués dans les bourses, avant même que la séance soit terminée et d'une manière extrêmement large dans l'espace. Si une personne a donné mandat à un intermédiaire qualifié, d'exécuter une transaction à un certain prix, que la transaction ne soit pas exécutée et que cependant soit inscrit à la cote pendant la séance un cours plus favorable, l'intermédiaire est pécuniairement responsable de n'avoir pas exécuté la transaction, alors qu'il aurait pu le faire, s'il avait saisi le moment favorable.

intercommunication des marchés

4°.- L'intercommunication des marchés.

Elle est assurée d'une manière aussi parfaite que possible, par le mécanisme des arbitrages. Il y a deux sortes d'arbitrages, les arbitrages de valeur à valeur ou de marchandise à marchandise, d'une part, et les arbitrages de place à place, d'autre part.

arbitrage de valeur à valeur

A - Nous avons vu que l'interchangeabilité existe d'une manière complète au sein d'une catégorie donnée de valeurs, mais qu'elle n'existe pas s'il s'agit de valeurs différentes. Néanmoins, imaginons deux valeurs différentes appartenant à la même catégorie générale. Soit une obligation de la Compagnie de chemins de fer de l'Est et une obligation de la Compagnie des chemins de fer d'Orléans,

Source : BIU Cujas

Elles se rapportent à deux entreprises différentes, mais de même nature et sont garanties l'une et l'autre par l'Etat.

Si, à un certain moment (par suite de circonstances dans l'examen desquelles nous n'avons pas à entrer) existe un écart sensible entre le cours en bourse de ces deux obligations, il se trouvera des financiers que l'on appelle arbitragistes, qui sont à l'affût de ces diversités dans les cours cotés pour des valeurs connexes et qui s'apercevant que l'une des deux valeurs est cotée plus haut que l'autre, vendront en Bourse celle qui est cotée le plus haut, et avec le produit de cette vente, achèteront l'autre; opération avantageuse puisqu'il s'agit là de deux valeurs qui pratiquement se valent à peu près. Quel sera l'effet de cet arbitrage si surtout il est pratiqué d'une manière un peu massive. Par suite des ventes, s'abaissera le cours de la valeur qui était cotée trop haut et à l'inverse remontera, par suite des achats massifs, le cours de la valeur qui était cotée trop bas. En sorte que le système de l'arbitrage corrigera le déséquilibre qui existait entre ces deux valeurs et auquel ne correspondait pas une différence objective dans le rendement et dans la solidité de deux valeurs.

L'arbitrage de place à place

B - L'arbitrage de place à place a un rôle encore plus important et assure l'intercommunication des marchés, géographiquement éloignés les uns des autres. Un certain nombre de valeurs, comme aussi un certain nombre de marchandises, se négocient sur divers marchés de bourses. Ainsi, le coton fait l'objet de transactions dans les bourses du Hâvre, de Liverpool de Hambourg. De même les valeurs que l'on appelle internationales (c'est le cas par exemple pour certaines valeurs de mines d'or très connues) sont l'objet d'un marché actif sur les places de Paris, de Londres, de New-York, de Berlin. Sur chacun de ces marchés l'unité de prix est assurée par les règles indiquées précédemment. Comment va-t-elle l'être de marché à marché? Ici encore, intervient l'arbitrage. Dès que les écarts entre le cours du coton à Liverpool et au Hâvre sont tels qu'il peut y avoir intérêt, malgré les frais de transport et d'assurances à aller acheter du coton, sur celle des deux places où il est le moins cher, pour le vendre sur celle où il est le plus cher. Il se trouvera des spécialistes qui procèderont à cette opération, et, de ce fait, les cours baisseront là où ils étaient élevés, et ils monteront là où ils étaient bas.

Notons que l'opération ne commence pas à être avantageuse dès qu'il y a un écart, si petit soit-il entre le cours coté à Liverpool et le cours coté au Hâvre. Il faut tenir compte des frais de l'opération, lesquels sont variables suivant qu'il s'agit de telle ou telle marchandise. Il faut donc, pour chaque espèce de marchandi-

Source : BIU Cujas

ses déterminer le point à partir duquel l'opération d'arbitrage de place à place deviendra avantageuse, calcul minutieux, qu'il faut recommencer de temps en temps, parce que les conditions générales des transports et des assurances varient.

On appelle parité l'écart de cours nécessaire pour compenser les frais de l'opération d'arbitrage et c'est seulement quand la différence entre les cours dépasse la parité que l'arbitrage entre en jeu.

§. 2 - Le marché de bourse et la psychologie collecti

Le public de bourse considéré comme une foule

Le public de bourse présente les caractères psychologiques d'une foule, il a d'une foule l'aspect extérieur, foule agitée, bruyante, mais aussi foule relativement homogène de gens ayant la même expérience professionnelle et tous animés d'une fièvre spéculative.

Son impressionnabilité

Les observateurs des marchés de bourse signalent que comme toutes les foules, le public de bourse est extrêmement impressionnable; le moindre bruit qui circule vient rassurer les uns, inquiéter les autres; il suffit d'une nouvelle sensationnelle pour déterminer un courant impétueux d'achat ou de vente. Cette sensibilité extrême du public de bourse a comme conséquence une tendance à l'exagération; non seulement la Bourse est sensible à tous les faits extérieurs, mais elle les amplifie et les exagère. Par ailleurs, comme toutes les foules, le public de bourse est extrêmement crédule, il accueille les nouvelles sans pouvoir les vérifier, sans en avoir d'ailleurs le loisir, et il suffit souvent d'une information fallacieuse d'une agence, d'une nouvelle qui sera démentie quelques heures plus tard, pour déclancher un mouvement très important.

Sa mobilité

Cette foule, comme toutes les foules, est extrêmement mobile; au cours d'une même séance, il arrive qu'il y ait une brusque dépression, puis une reprise. Le résultat c'est que, à la bourse de marchandises et plus encore à la bourse des valeurs, les prix prennent la forme d'une succession de vagues de hausse et de vagues de baisse. Parfois un mouvement d'optimisme emporte les valeurs les plus diverses, puis à cette vague d'optimisme succède une période d'abattement; on dit que la Bourse est mauvaise et elle l'est sur toutes sortes de valeurs si différentes qu'elles soient, sur les fonds d'Etat, et sur les valeurs industrielles, sur les valeurs françaises, et sur les valeurs étrangères.

Sa crédulité

Quand on envisage ainsi les deux aspects des choses et non pas uniquement celui sur lequel les économistes ont généralement attiré l'attention, on voit que dans les bourses les prix ne sont pas toujours, ne sont même pas principalement le résultat de calculs individuels, d'opérations rationnelles et réfléchies; quelle que soient

Source : BIU Cujas

les précautions que l'on a prises pour concentrer à la Bourse toutes les offres et toutes les demandes, pour assurer l'interchangeabilité des produits, et l'intercommunication des marchés, l'existence de grands courants de psychologie collective fait que très souvent, bien plus puissants que les calculs individuels ce sont ces mouvements irréfléchis qui emportent les valeurs de bourse, et font que les prix ne seront pas ce qu'ils seraient s'ils résultaient du contact logique, rationnel, calculé des offres et des demandes.

onclusion ur les opé- ations de ourse

Mais, et ce sera notre conclusion, il ne faut pas croire que ces constatations soient absolument spéciales aux marchés de bourse; si avant de terminer nous jetons un dernier coup d'oeil sur l'ensemble de la théorie des prix (dont notre étude des opérations de bourse n'était que le chapitre final) nous nous apercevons qu'à quelque degré, la même constatation s'impose quand il s'agit des autres valeurs et des autres prix; jamais la valeur et les prix ne sont la simple résultante d'appréciations individuelles et de calculs froidement logiques. La fixation des prix met en jeu les ressorts de la psychologie individuelle et collective leurs actions et leurs réactions en face des possibilités de satisfaction que nous offre le milieu naturel. C'est ce caractère psychologique qui rend malsisées les prévisions économiques. Et c'est lui aussi qui s'oppose à ce que l'on puisse enfermer l'explication des faits économiques dans des formules simples, rigides, mathématiques.

Conclusion générale.

F I N

Cours terminé d'imprimer le 7 Juin 1941.

Source : BIU Cujas