45859

RÉPÉTITIONS ÉCRITES
Pour la Préparation de tous
les EXAMENS de DROIT
ET DE L'ÉCOLE
DES SCIENCES POLITIQUES

1928 - 1929

30 SEPT 1929
DÉPOT LÉGAL
B.N. VOLUMES
Editeurs
A 08646

RÉPÉTITIONS ÉCRITES

DE

ÉCONOMIE POLITIQUE

rédigées d'après le cours et avec l'autorisation

de

FACULTÉ DE DROIT
DE
PARIS
BIBLIOTHÈQUE

M. PIROU

Professeur à la Faculté de Droit de Paris

Première année

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

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

Source : BIU Cujas

Source : BIU Cujas

ECONOMIE POLITIQUE.- Iº ANNEE.

45859

I N T R O D U C T I O N A L' E T U D E
D E
L' E C O.N O M I E P O L I T I Q U E.

Discipline de formation récente, l'économie politique a les 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'investigationqqui lui conviennent. D'où la nécessité d'une introduction au cours de laquelle nous nous occuperons en trois chapitres successifs:
Iº du domaine, 2º de la nature, 3º de la méthode de l'économie politique. Nous nous bornerons d'ailleur 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 actes accomplis par les hommes réunis en société peuvent être classés d'après la nature des besoins qu'ils visent à satisfaire. Un très grand nombre d'hommes croient à l'existence de Dieu et à l'immortalité de l'âme. Ne recherchons pas si ces croyances sont fondées ou non; si elles répondent à des réalités objectives, s'il existe un Dieu, si nous avons une âme. Il suffit que beaucoup d'hommes le croient pour qu'ils éprouvent, du fait de cette croyance certains désirs, par exemple le désir d'entrer en communication avec Dieu et d'assurer pour la vie future un sort heureux à leur âme. Ces hommes pratiquent en conséquence un culte, ils se plient aux rites d'une religion, ils font des prières, etc... De tels besoins et les actes qu'ils suscitent sont en dehors de la

Source : BIU Cujas

4-

INTRODUCTION.

Sphère économique.

II - Les hommes réunis en société ont aussi d'autres besoins, que l'on appelle souvent "matériels" pour les distinguer des besoins dits "spirituels": par exemple le besoin d'alimentation ou le besoin de mettre leur corps à l'abri des intempéries. Ces besoins matériels physiologiques qui se rapportent au corps sont communs aux hommes et aux animaux. Mais les animaux les satisfont d'une manière instinctive tandis que les hommes, étant doués d'intelligence et de réflexion combinent et agencent leurs actions et leurs efforts en vue d'obtenir la satisfaction maxima avec la peine minima.

Satisfaction gratuite ou satisfaction onéreuse.

III- 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.

IV°- 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

Source : BIU Cujas

catégorie particulière d'objets. Un boulanger consacre toute sa vie professionnelle à cuire des pains un opticien à fabriquer des lunettes et des jumelles. Le boulanger ne consommera lui-même qu'une très minime fraction des pains qui sortiront de son four. Quant à l'opticien, il peut arriver, qu'ayant une vue normale, il n'ait besoin d'aucun des articles qu'il vend. Ainsi donc, dans nos sociétés modernes, la plupart des individus se vouent à des productions qui ne sont pas destinées, au moins dans leur plus grande part, à la satisfaction de leurs besoins personnels. Ces articles qu'ils produisent et ne consomment pas, ils les vendent, c'est à dire qu'ils les échangent contre de la monnaie, puis à l'aide de cette monnaie, ils achètent à d'autres producteurs ou commerçants les marchandises diverses dont ils ont besoin.

L'Economie Politique est l'Etude de l'Echange.

L'objet de l'Economie Politique, c'est l'étude de ces faits d'échange par lesquels un individu abandonne à un autre ce qu'il détient pour obtenir en contre-partie ce qu'il désire et 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'economie politique, d'apercevoir les caractères et de délimiter les frontières de l'économie 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'économie politique se définissait, ainsique certains le prétendent, comme l'étude des actes accomplis en vue de la satisfaction des besoins matériels, elle n'aurait pas un domaine strictement limité à l'homme et aux relations des hommes. Entre l'activité du sauvage, qui se construit un abri contre les intempéries, et celle de l'oiseau, qui consacre son temps et ses efforts à se fabriquer un nid, il existe un parallélisme certain. Mais s'il est vrai, comme nous le pensons, que l'économie politique ne s'occupe de la satis-

Source : BIU Cujas

satisfaction des besoins matériels que lorsqu'elle s'obtient par le moyen de l'échange, comme l'échange suppose une vie sociale organisée, réfléchie, conscien que l'on ne rencontre que dans les sociétés humaines, il s'ensuit que les lois économiques n'ont point leu analogue dans l'ordre des sociétés animales et qu'el n'entrent en jeu que là où des hommes sont réunis en société.

Pas d'economie politique de l'homme isolé.

2/ Et encore faut-il, pour que l'économie politique apparaisse, qu'entre ces hommes existent des rapports d'échange. Supposons un individu isolé sur une île déserte, et obligé de pouvoir seul à son alimentation et à sa sécurité, les actes qu'il accomplira à cette fin relèveront de la physique, de la chimie, de la physiologie peut-être, mais non de l'économie 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'économie politique et ceux qui ressortissent à des disciplines différentes. A cet effet, nous étudierons en deux paragraphes les rapports de l'économie politique I/ avec le droit 2/ avec la technologie.

§ Ier. Economie politique et Droit.

Le droit, et en particulier le droit civil et le droit commercial, s'occupe des rapports d'échange qui interviennent entre les individus, mais il ne se place pas sous le même angle et il n'examine pas les mêmes questions que l'économie 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 régles sur la capacité des parties contrac-

Source : BIU Cujas

Le Droit réglementé

tantes parfois sur l'écrit qu'il est nécessaire de rédiger, de déposer dans t ou tel service, tel que celui de l'enregistrement. Le vendeur et l'acheteur sont tenus de s'plier à l'ensemble de ces régles s'ils veulent que leur opération soit juridiquement valable. Quant à l'économie 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 200000. francs et quels s 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'économie politique l'explique, ce que l'on exprime parfois en disant que le droit est un art et l'économie politique une science.

L'Economie Politique explique.

Ce n'est pas à dire qu'il n'existe pas entre le droit et l'économie politique des rapports étroits. En partuculier, l'économiste, dans da recherche des causes qui influent sur le prix des choses, rencontrera les régimes juridiques...

Influence du Droit sur la Vie économique.

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 am libre contrat des limites et restrictions trés nombreuses. Suivant que le régime de droit dominant sera celui le la liberté ou celui de la règlementation les prix pourront être très 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'etude 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'au tre sont influencés et abaissés par cette législation.

§ 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

Source : BIU Cujas

INTRODUCTION.

relève de diverses sciences appliquées que l'on peut englober sous le nom de technologie. Entre l'économie politique et la technologie, comme entre l'économie politique et le droit, il existe une distinction, très nette d'objet et de nature, qui n'est pas exclusive d rapports et de contacts très étroits entre ces deux disciplines.

Soit une exploitation forestière. Le propriétaire peu se demander de quelle manière il doit espacer les co -pes de bois pour obtenir en quantité les rendements maxima. Il y a à cet égard un certain nombre de règle à observer qui ressortissent à la technique de l'explo -tation forestière et sont exposés dans certains cou 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 aménage- ment lui apportera le plus grand bénéfice. Et il se peut que l'aménagement, techniquement le meilleur, c'e à-dire celui qui, dans une période de 50 années par exemple, donnera la plus grande quantité de bois, ne soit pas l'aménagement préférable à ce second point de vue. Si le propriétaire a, par exemple, des raisons de penser que d'ici IO ou I5 ans, le prix du bois bai- ssera, 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 infé- rieure si elle donne au total une moindre quantité d bois. Elle sera économiquement supérieure si cette moindre quantité fournit au propriétaire une somme d'argent globale plus élevée. Bref, tandis que la tech- nologie étudie les choses matérielles, considère les éléments naturels au point de vue de leur caractères physiques, s'occupe des quantités, des poids, des volu- mes, l'économie politique, elle, s'occupe des valeurs.

Quantités et valeurs.

Exemple de l'exploit- ation forestière.

Un second exemple nous permettra de mettre en lu mière l'influence de la technique sur l'économique. Dans nos sociétés modernes, les hommes, pour la fabri- cation des marchandises aptes à la satisfaction de leurs besoins, s'aident de machines. L'étude de ces machines, de leur agencement, de leur mécanisme ressor de la technique et fait l'objet de cours détaillés dans les écoles techniques d'industrie. L'économie politique, elle, ne s'occupe du machinisme que dans la mesure où il exerce une influence sur les valeurs. Mais sans anticiper sur des développements ultérieur il suffit d'un instant de réflexion pour s'apercevoi que cette influence est considérable. L'introduction

Influence de la technique sur l'économie.

Source : BIU Cujas

Exemple du machinisme.

du machinisme dans une société permet de fabriquer un beaucoup plus grand nombre d'objets que lorsque 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.

Les développements qui viennent d'être donnés nous ont peu à peu amenés à dégager, à mettre en pleine lumière le caractère propre et l'essence des faits économiques. L'économie politique s'attache à étudier la valeur et le prix des choses dans l'échange. L'intéressent donc tous les faits sociaux qui sont susceptibles d'exercer sur la valeur, sur le prix une influence et une répercussion. Elle a donc un objet très précis et rigoureusement délimité. Il nous reste à montrer que dans ces limites se tiennent un ensemble de problèmes d'une très large ampleur et qui touchent à la plus vivante actualité.

Section IV

L'Ampleur et l'actualité de l'Economie Politique.

Comment le rapport d'échange entre commerçant et consommateur est le résultat d'une série d'opérations économiques.

Partons ici encore d'un fait simple et banal emprunté à la vie quotidienne. Un individu entre dans un magasin de confections et y achète un complet fait d'avance pour la somme de 800 francs. Voilà, si on s'en réfère à nos explications précédentes un fait proprement économique. L'individu satisfait un de ses besoins par la voie indirecte et de l'échange. L'accord qui intervient entre lui et le commerçant implique qu'ils s'entendent pour donner au vêtement une certaine valeur, un certain prix. C'est à déterminer, à éclairer, à expliquer cette valeur et ces prix que l'économiste devra s'appliquer.

Regardons d'un peu près tout ce qui concoure à ce rapport de vente-achat. Comment se fait-il que notre individu trouve, dans le magasin où il entre, le vêtement qu'il recherche. Cela n'est possible que parce qu'il existe toute une organisation, dont nous aurons

Source : BIU Cujas

à décrire les grandes lignes, qui a pour point terminal le magasin de vente au-détail, et qui comporte, comme stades antérieurs, en remontant progressivement le commerce de gros, les industries de fabrication, les industries de finition, et enfin l'agriculture qui fournit la laine ou le coton, matières premières du vêtement. D'un stade à l'autre, sont intervenus des actes d'échange, donc des faits économiques. Le paysan a vendu la laine de ses moutons à l'industriel pour un certain prix. De même entre le filateur et le tisseur est intervenu un contrat de vente-achat, etc. Bien plus une analyse un peu attentive nous montrerait qu'à chaque stade une série de faits de valeur et de prix interviennent entre le chef de l'entreprise et ses divers collaborateurs. Le filateur, par exemple, embauche une équipe d'ouvriers auxquels il consent un certain salaire en échange d'une certaine quantité ou d'un certain temps de travail. C'est là toujours si nous nous en référons à nos explications précédentes, un fait économique au premier chef. Il en est de même de l'accord qui intervient entre le chef d'entreprise et le propriétaire de l'usine ou il s'installe, ou encore entre ce chef d'entreprise et les capitalistes qui lui fournissent les fonds à l'aide desquels il achète ses matières premières et paie ses ouvriers. Ainsi donc, ce fait banal: de la présence dans un magasin, d'un objet à vendre pour un certain prix, est la résultante d'une série d'opérations économiques qui s'enchainent et forment un tout.

qui s'enchainent et forment un tout.

Plaçons nous maintenant du coté de l'acheteur. Comment consent-il à verser au commerçant la somme de 800 francs que celui-ci lui demande? D'où lui viennent ces 800 francs? Pourquoi accepte-t-il de distraire de son revenu une telle somme pour un tel achat? On ne peut répondre à ces questions très simples et les élucider, qu'en prenant en considération le montant du revenu de notre individu, l'échelle de ses goûts, les quantités de monnaie dont il dispose. Celles-ci pour une part au moins, dépendent des quantités d'or et d'argent extraites des mines (s'il paie en monnaie métallique) et de la politique du Gouvernement et de la Banque de France (s'il règle son achat en monnaie de papier). Ici on voit encore, comment de proche en proche, l'explication d'un fait économique, choisi à dessein parmi les plus simples, met en cause une infinité d'éléments très divers. Ce sera la principale difficulté des études économiques que cette multiplicité d'éléments dont les actions et les réactions

Comment l'explication d'un fait économique met en cause une infinité d'éléments très divers.

Source : BIU Cujas

d'une manière, sinon inextricable, du moins extrêmement complexe. Si les problèmes économiques sont souvent, en raison de cette complexité, malaisés à résoudre, ils présentent l'attrait de la plus vivante actualité. Discussions sur la vie chère, conflits entre patrons et ouvriers sur le taux des salaires, débats sur les mérites comparés de la stabilisation et de la revalorisation de la monnaie, luttes internationales pour la conquête des débouchés, ce sont là autant de problèmes économiques. Seulement l'économiste les abordera dans un esprit qui n'est pas celui de l'homme de la rue ou de l'article de journal. Il essaiera de se placer au-dessus des opinions toutes faites, des préjugés, des partis-pris, et de procéder à un éxamen objectif et scientifique. Cela est-il possible? Les faits économiques peuvent-ils être l'objet et le domaine d'une science? Pour le savoir, maintenant que nous connaissons l'objet, de l'économie politique, il nous faut en rechercher la nature.

Actualité des questions économiques.

Chapitre II

LA NATURE DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

Section I

Les origines de la Science économique.

C'est seulement à une date relativement récente, dans la seconde moitié du I9 ème siècle, qu'est apparue l'économie politique comme science. Sans doute bien auparavent, et dès l'antiquité, les penseurs, les philosophes, les moralistes, avaient été amenés à présenter des observations, souvent intéressantes, sur telle ou question économique. C'est ainsi qu'on trouve dans les écrits d'Aristote certaines observations qui ne manquent pas de finesse sur la division du travail, sur la monnaie, sur le commerce. Et de même St Thomas d'Aquin a construit une théorie subtile des relations entre prêteurs et emprunteurs. Au lendemain de la découverte de l'Amérique (I492) l'afflux des métaux précieux déversé en Europe par le Nouveau Monde déclencha une hausse de prix qui attira l'attention du public, suscita des controverses doctrinales et fut à l'origine d'un ensemble de systèmes de politique économique connus sous le nom de mercantilisme (I500-I750). Mais ce n'était pas encore là de la science,

Précurseurs:

L'Antiquité.

Le Moyen-Age.

Le Mercantilisme.

Source : BIU Cujas

Les Classiques.

appelle l'école classique la science économique au début du XIX° siécle était constituée. Elle a fait depuis lors de grands progrès et il lui en reste sans doute bien d'autres encore à faire, mais ce restera le mérite des physiocrates, de Smith, des classiques d'avoir aperçu que les faits économiques pouvaient être l'objet d'une science positive et d'avoir fourni de cette science les premières esquisses.

Section II.
Déterminisme social et libre-arbitre humain.

Position du problème.

Cette idée que les faits économiques sont assujettis à des lois rigoureuses au même titre que les faits physiques, chimiques, physiologiques, et qu'il y a une météréologie, une astronomie, se heurte aujourd'hui encore à des résistances et soulève une difficulté grave. Nous avons précédemment souligné le caractère humain du fait économique. Il n'y a valeur, il n'ya prix que là où des hommes sont en présence, là où s'affrontent leurs jugements, leurs goûts, leurs appréciations. Ne sommes-nous pas dès lors dans le domaine où régne le libre-arbitre humain avec le cortége d'incertitude et d'imprévisibilité qu'il comporte. Les mouvements des astres sont soumis à des lois strictes, qui autorisent des prévisions sûres? En est-il de même des goûts, des désirs et des volontés des hommes?

La thèse d'Ad Wagner et de J .Wilbois.

En matière sociale.

Pour sortir de la difficulté, certains économistes admettent que la loi en matière économique et sociale est moins stricte et moins précise que la loi physique ou chimique. Un sociologue bergsonien français, M. Wilbois, dans son livre "Devoir et Durée" donne de cette différence une formule expressive: "La loi physique dit-il; permet de prédire, tandis que la loi sociale ne permet que de parier". Antérieurement à M. Wilbois; l'économiste allemand Adolphe Wagner, analysant dans ses "Fondements de l'Economie politique"; la différence entre la loi physique et la loi sociale développait l les deux idées suivantes, I/ la loi sociale à la différence de la loi physique ou chimique, indique une direction mais ne permet pas une mesure. Nous pouvons dire dans quel sens, dans quelle voie, les individus s'engagent, mais nous ne pouvons savoir à l'avance à quel point précis ils s'arrêteront. 2/ les lois physiques donnent une certitude, les lois sociales n'apportent qu'une probabilité parce que le libre-arbitre de l'individu peut toujours intervenir et mettre en échec les

Direction et non mesure.

Probabilité et non certitude.

Source : BIU Cujas

parce que,avant le milieu du I9 ème siècle aucun des auteurs qui ont abordé les problèmes économiques n'avait eu le sentiment que les faits économiques forment un ensemble régi par des lois rigoureuses qu'il s'agit de découvrir.Les philosophes de l'Antiquité et les théologiens du Moyen-Age voyaient dans l'activité économique moins une réalité à expliquer qu'une infirmité à guérir.Les uns,les autres,estimant que la poursuite des richesses ne devait pas être le but ultime de l'activité humaine,s'attachaient principalement, soit à réserver la production et le commerce aux classes inférieures de la société,soit à protéger,au nom de l'idée de justice,les acheteurs et les emprunteurs contre les prétentions abusives des vendeurs et des prêteurs:.C'était là préoccupations de politiques et de moralistes,non d'hommes de science. Quant aux mercantilistes, ils préconisent une série de mesures destinées à accroitre ou à conserver le stock de métaux précieux détenu par la nation et qui est, d'après eux, la source primordiale de la richesse nationale.L'importance historique de leur système est grande,parce qu'il a inspiré l'action d'hommes d'Etat de premier plan tels que Colbert en France,Cromwell en Angleterre,Frédéric II en Prusse,Pierre le Grand en Russie.Mais eux non plus ne font pas oeuvre de pure science,ils considérent les relations économiques comme une matière à réglementer non comme une énigme à déchiffrer.

La première école scientifique d'économie politique. Les Physiocrates.

La première école scientifique d'économie politique est le groupe français des Physiocrates,qui eut pour chef le Docteur Quesnay,médecin de la Pompadour. Le terme de physiocrate,vient de deux mots grecs qui signifient"gouvernement de la nature".Il exprime bien l'esprit de l'école.Les physiocrates pensent que les phénomènes sont régis par des lois naturelles,et qu'indépendamment de toute intervention des pouvoirs publics,ils s'enchainent suivant un rythme régulier. S'ils ont,par cette vue large et originale,fondé la science économique,les physiocrates par ailleurs,comme il arrive toujours au début d'une science,ont commis de lourdes erreurs dans le schéma du mécanisme économique,qu'ils ont tenté de dresser.Ces erreurs ont été peu rectifiées par leurs successeurs,au premier rang desquels il faut citer l'économiste anglais Adam Smith. Ses disciples et continuateurs Malthus,Ricardo,Stuart Mill,et le français Jean Baptiste Say.Grâce à l'apport de ces auteurs ,et d'un grand nombre d'autres,d'importance secondaire,qui réunis forment ce que l'on appe-

Adam Smith.

Source : BIU Cujas

prévisions qui ont été faites en ne tenant pas compte de cette force pertubatrice virtuelle. En réunissant ces deux idées:direction et non mesure,probabilité et non certitude,Wagner conclue qu'en matière sociale, il n'y a que des lois tendantielle.

La thèse de J. Rueff.

Plus récemment,des économistes statisticiens par exemple M.Jacques Rueff,dans la préface de sa "Théorie des phénomènes monétaires",ont proposé un autre moyen de sortir de la difficulté et de concilier le déterminisme social et la liberté humaine.D'après M.J.Rueff,le libre-arbitre régit les cas et les actes individuels,mais le déterminisme retrouve son empire lorsqu'il s'agit de faits collectifs.Et il en serait d'après lui,en matière économique comme dans certaines sciences mécaniques et physiques dont les lois ne valent que pour des ensembles et n'astreignent pas rigoureusement des éléments moléculaires dont ces ensembles sont formés.

Actes individuels et faits collectifs.

Nous ne pouvons examiner en détail ces diverses tentatives de conciliation,nous nous bornerons à dire qu'elles ne nous paraissent pas pouvoir résister à un examen approfondi.Quoi qu'il en soit,il nous parait que l'on peut poser à l'entrée de la science économique le principe du déterminisme social,parce qu'il résulte non d'affirmations à priori ou de théses philosophiques mais de très nombreuses constations expérimentales. L'étude attentive des faits sociaux montre,- nous aurons par la suite à en donner de nombreux exemples- que ces faits sont assujettis à des lois rigoureuses qui même souvent sont susceptibles de recevoir,comme nous le verrons,une expression numérique. Cela nous suffit pour affirmer qu'il peut y avoir une science économique et pour écarter les objections élevées contre la possibilité de cette science au nom d'une doctrine philosophique.

La réalité expérimentale du déterminisme social.

Section III.

Science économique et doctrines sociales.

En présence des faits économiques,et de leur enchaînement tel qu'il se présente dans la réalité,les hommes peuvent prendre deux attitudes,l'une et l'autre légitimes,et se poser deux sortes de questions. Tantôt,ils essaieront de comprendre les faits qui se déroulent sous leurs yeux,et de découvrir leurs lois. Ils envisagent alors la vie économique de la même manière que l'astronome envisage les mouvements des astres et cherche à percer leur secret. C'est dans cett

Source : BIU Cujas

hypothèse que nous nous sommes placés jusqu'ici. Mais c'est aussi le droit des hommes, et en particulier des économistes, de porter sur la réalité économique une appréciation, un jugement de valeur, et si ce jugement aboutit à une critique de la réalité économique, il est également naturel que l'on recherche et que l'on propose un agencement meilleur de la société. En fait, avant même que la science économique fut constituée, il s'est trouvé des penseurs, et des hommes d'Etat qui ont construit des doctrines sociales.

Explication et Jugement de valeur.

Si l'on se reporte aux manuels et traités d'économie politique les plus répandus, on verra qu'à propos de chaque problème économique, sont d'ordinaire entremêlés l'étude de ce qui est, l'appréciation de cette réalité, l'indication des améliorations ou des remèdes qui pourraient et devraient y être apportés. Il semble à M. Pirou qu'il est à tous égards préférable de séparer complétement l'explication et l'appréciation, la science et les doctrines. En effet un des grands obstacles, le principal peut-être, auquel se heurtent les études scientifiques d'économie politique, c'est la difficulté, où peut l'observateut d'analyser les faits économiques avec l'impartialité et l'objectivité qu'atteignent tout naturellement l'astronome ou le physicien. Comme les problèmes économiques nous touchent de très près, comme ils mettent en jeu nos intérets, nos passions nos croyances, il est singulièrement malaisé pour nous de les examiner avec sérénité. Cet inconvénient est au maximum lorsqu'on n'établit pas une séparation très nette entre la science qui doit pour être exacte demeurer rigoureusrment objective et l'appréciation où il est fatal et en un sens légitime qu'intervienne un coëfficient d'évaluation objective. Par ailleurs il est évident que de ces deux grandes parties de l'économie politique, c'est la science qui doit venir chronologiquement en premier lieu. Il faut connaître d'abord pour apprécier ensuite et, s'il y a lieu, réformer.

Nécessité de les séparer.

S'agissant donc de la science économique, qui seule nous occupera cette année; et, étant admis qu'il n'y a aucune impossibilité de principe à sa constitution; il y a lieu maintenant de rechercher si pratiquement elle est possible et si nous disposons de moyens d'investigation suffisants pour mettre au jour, sous la complexité des faits économiques, les lois qui les régissent. Après avoir indiqué le domaine et la nature de l'économie politique, il nous faut nous demander quelle

Source : BIU Cujas

méthode lui est applicable.

I/ (Les étudiants qui désireraient, dès maintenant prendre une vue générale des grandes doctrines sociales contemporaines: individualisme, socialisme etc..: pourront se reporter à l'ouvrage suivant G. Pirou, "Les doctrines économiques en France, depuis 1870" Collection Armand Colin; 1925.)

Chapitre III.

LA METHODE DE L'ECONOMIE POLITIQUE.

Le problème de la méthode en économie politique a donné lieu au XIXe et au XXe siècles à des controverses interminables. Nous laisserons délibérément de côté des 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'économie 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.

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

Emploi combiné de l'observation et du raisonnement.

Section I.

L'Observation en Economie Politique.

§. I. Statistiques et Graphiques.

Si l'on admet la définition de l'économie politique dont nous sommes partis, à savoir, que la science économique étudie les faits de valeur et de prix, il s'ensuit qu'un fait économique est toujours susceptible

Source : BIU Cujas

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 nenous 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 XXè 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 extraites,etc.. C'est à l'aide de ces divers éléments que le savant va travailler.

Les observations économiques prennent actuellement la forme statistique.

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

Les Graphiques.

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

Source : BIU Cujas

INTRODUCTION.

d'un fait économique.

Mais ce n'est pas tout. Si sur une même feuille de papier nous représentons, à une même échelle et pour une même période, les graphiques d'un certain nombre d'éléments: si par exemple, de 1900 à 1928, nous traçons 1/ le graphique des prix au 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 aproximativement 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 phénoménes 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 parallèlisme surtout quand il se constate sur 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 parceque l'un est cause et l'autre effet; soit parce qu'ils sont tous deux effets d'une même cause à déterminer.

La Méthode des variations concomitantes.

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

§.2-Les Dangers de la Statistique.

Dangers que comportent l'utilisation des statistiques.

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

Sans aller jusqu'à dire avec Diaraéli qu'il y a trois degrés dans l'erreur qui sont par ordre de gravité croissante, le mensonge, le satané mensonge, la statistique, il faut reconnaître que beaucoup de sta-

Source : BIU Cujas

ec

L'inexactitude des données.

tistiques 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.

Souvent, elles se noient dans l'ensemble.

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 1927, 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 1927 et 1928 donneront une idée, que l'on peut tenir affirmativement pour exacte du mouvement des importations d'une année à l'autre.

Il y a des statistiques dignes de foi.

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

Enfin même si l'économiste est obligé, n'en ayant pas d'autre à sa disposition, de se servir de statistiques douteuses, il existe divers moyens de dépister les inexactitudes en contrôlant les observations et les statistiques les unes par les autres. C'est ainsi que quand on procède à un recensement professionnel de la population, on demande à la fois à chaque patron

Source : BIU Cujas

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

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

Autre exemple.-A la fin du 19ème siècle, l'administration des finances décida de procéder à un recensement monétaire et de rechercher combien restaient en circulation de pièces de monnaies 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 XIXe Siècle.

§.-La Monographie. § 3-

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.

Le Play

Au XIXe siècle un sociologue français, Le Play, a appliqué d'une manière systématique aux questions sociales la méthode monographique. Préoccupé d'étudier la situation des ouvriers; au lieu de prendre comme point de départ des statistiques faisant connaître pour la masse des ouvriers, le montant des salaires et tous autres éléments susceptibles d'une expression numérique Le Play choisit quelques familles ouvrières et procéda à une enquête très minutieuse sur leurs conditions d'existence, leurs ressources, leurs dépenses, leur niveau intellectuel, leurs pratiques morales, etc... Ses disciples, les adeptes de l'école dite de la "Science Sociale" ont perfectionné l'emploi de ce procédé.

L'école de la "Science Sociale"

Dangers de la méthode monographique.

A la vérité, la méthode monographique prise comme instrument principal d'observation présente un très sérieux danger. Il est impossible en effet de savoir si les unités retenues sont représentatives de l'ensemble, et si l'on peut généraliser les conclusions de

Source : BIU Cujas

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 ainsi jumelé statistiqqe et monographie.Leur partie statistique nous renseigne sur l'ensemble des faits vus sous l'angle numérique et quantitatif.La partie monographique apporte,sur quelques unités choisies avec soin,les compléments d'information que peut donner un examen approfondi et qui ne se borne pas aux éléments exprimables en chiffres.On obtient ainsi finalement une vision des choses plus concrètes et plus complètes 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.

La monographie comme complément de la statistique.

Scetion II.

Le Raisonnement-en-Economie Politique.

Pour dégager de la masse des faits les rapports de causalité et les lois;il est nécessaire d'interpréter l'observation par le raisonnement. Les sciences de la nature ne sont jamais purement expérimentales;elles comportent toujours une partie rationnelle. Mais s'agissant des sciences sociales,et de l'économie 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 classées par ordre de complexité croissante, la sociologie occupe le sommet de l'échelle.

Complexité extrême des faits sociaux

En outre et surtout, ajoute-t-on,le savant est privé en sociologie des ressources que lui apporte en d'autres sciences l'expérimentation.On sait que l'expérimentation est une observation provoquée par le savant dans des conditions artificiellement simples,et qui permet mieux que l'observation ordinaire,de dégager les liens qui unissent entre eux les faits étudiés. Par exemple,on placera un animal sous la cloche d'une machine pneumatique;puis on le soumettra à certaines influences et on pourra attribuer le résultat qui se produiraà la cause dont on sera sûr qu'elle aura agi seule dans ce milieu fabriqué de toutes pièces et dont on connaît tous les éléments.L'économiste qui a pour

Impossibilité de l'expérimentation.

Source : BIU Cujas

objet d'étude les sociétés humaines ne peut évidemment pas faire d'expérimentation sur elles; il ne lui est pas permis de placer les nations ou les groupes sociaux sous la cloche d'une machine pneumatique ni de décréter telle ou telle mesure pour voir quelles en seront les conséquences. Dès lors, placé en présence de faits complexes au suprême degré et extrêmement enchevêtrés, mis dans l'impossibilité de les isoler à sa guise, l'économiste risque de ne pas pouvoir démêler le chaos et découvrir les enchaînements entre les faits.

L'économie pure.

Ceux qui partagent cette manière de voir, proposent et emploient une méthode assez différente de la méthode ordinaire des sciences de la nature. Dédaignant l'observation, ils construisent par le raisonnement un système économique beaucoup plus simple que ne l'est le monde réel, et ils s'efforcent d'en démonter le mécanisme. Supposons, disent-ils, que tous les hommes soient 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 se rendent compte que ces lois ne valent pas, telles quelles, pour l'explication du monde infiniment plus compliqué dans lequel nous vivons, où bien d'autres mobiles que l'intérêt personnel entrent en jeu et où la libre concurrence rencontre de multiples limitations. Aussi divisent-ils l'économie politique en deux parties: 1/ l'économie pure, qui est l'ensemble des théories et des lois valables pour un monde simplifié, fondé sur l'intérêt personnel et sur la libre concurrence, 2/ l'économie appliquée, qui réintroduit peu à peu, l'un après l'autre, les éléments volontairement négligés par l'économie pure, et se rapproche ainsi progressivement des conditions de la vie économique réelle.

L'économie appliquée.

L'usage du raisonnement mathématique en économie politique.

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 et des pages d'équations. Et cette application des mathématiques à l'économie politique a, d'après eux, un triple avantage.

Source : BIU Cujas

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

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

3/ Enfin et surtout, l'emploi des mathématiques conduit à mieux apercevoir la nature exacte des liens entre les phénomènes sociaux. Lorsqu'ils se servent du langage ordinaire, les économistes sont amenés à se préoccuper avant tout de la découverte des rapports de causalité. Entre deux faits, ils s'attachent à dire lequel est cause, lequel est effet. En réalité, cette recherche est souvent assez vaine, parce que l'interpendance 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, grâce aux mathématiques, se substitue à larecherche 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 les 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

Source : BIU Cujas

méthode qui permet de dresser plus rapidement un schéma général d'explication. Aussi y aura-t-il lieu d'exposer sommairement, quand le moment sera venu, les principes de l'économie pure tels qu'ils ont été formulés par ses représentants les plus qualifiés.

CHAPITRE IV

PLAN du COURS.

Pour les raisons indiquées précédemment, il ne sera pas question dans le cours de cette année des doctrines sociales, mais seulement de science économique, c'est-à-dire de l'étude objective de la réalité présente et passée. Par ailleurs, on renverra également au cours de seconde année, conformément à l'usage, tout ce qui est relatif aux relations économiques internationales : questions de douane, de change, d'émigration et d'immigration, etc.

Première partie

Les cadre de la vie économique.

Une division fondamentale dominera tout le cours de 1ère année : la distinction entre les cadres et le mécanisme de la vie économique.

Voici ce qu'il faut entendre par là.

La vie économique, à une époque et dans un pays donnés, se déroule dans un certain cadre constitué par les règles juridiques et l'état de la technique. Nous avons vu plus haut que l'on doit distinguer l'économie politique du droit et de la technique, parce que l'explication n'est pas la règlementation, et que la valeur ne se confond pas avec la matière. Mais nous avons signalé aussi qu'il y a entre ces disciplines différentes des points de contact multiples.

Le droit

Les règles juridiques d'une époque donnée donnent un premier élément du cadre de la vie économique. Celle-ci ne se déroule pas de la même manière suivant que le droit consacre l'appropriation individuelle ou l'appropriation collective, suivant qu'il admet le principe du libre contrat ou de la règlementation.

L'etat de la technique forme un second élément du cadre où s'insère la vie économique. Celle-ci n'est pas la même quand la production se fait à la main ou quand elle se fait à l'aide de machines. L'économie politique ne peut donc pas négliger le fait du développement du machinisme, ni plus généralement l'évolution de la technique.

La technique

Comme, suivant les époques et suivant les pays, le droit et la technique sont extrêmement variables, nous serons, au cours de cette étude, amenés à souli-

Source : BIU Cujas

gner ce que la vie économique comporte de changeant, dans le temps et dans l'espace. Mais on remarquera aussi qu'au cours de cette étude, nous ne serons encore qu'aux frontières de l'économie politique: nous l'étudierons en quelque sorte du dehors, dans ses manifestations externes.

Diversité des cadres suivant les branches de production

Après avoir décrit les cadres de la vie économique en ce qu'ils ont de général, nous aurons à marquer les modalités diverses qu'ils revêtent selon les diverses branches de la production. Car il y a à cet égard des différences qui sautent aux yeux. Un fait comme le machinisme qui domine la vie économique d'aujourd'hui, n'a pas la même importance par exemple dans l'industrie et dans l'agriculture. Il en est de même d'un fait juridique , tel que le développement, à notre époque, de la législation protectrice des ouvriers battant en brèche la liberté des conventions, et qui est beaucoup plus avancée pour l'industrie que pour l'agriculture. Chaque grande branche de la production (agriculture, industrie, commerce, banque) a sa physionomie propre que nous aurons à définir.

Deuxième partie.

Après l'étude des cadres de la vie économique, nous passerons, dans une deuxième partie, à celle du mécanisme de la vie économique. Ici nous ne prendrons plus dans les faits de la vie économique le revêtement extérieur, ce en quoi ils touchent à la technique et au droit. Nous les considérerons en eux-mêmes. Nous nous demanderons quelles sont les lois qui commandent aux variations de la valeur des choses. Etant donné que l'échange, dans nos sociétés modernes, se fait presque toujours sous la forme de l'achat ou de la vente, marchandise contre monnaie ou monnaie contre marchandise, il y aura lieu d'abord d'analyser attentivement ce que c'est que la monnaie. Puis, nous nous demanderons quelles sont les causes et les lois de la valeur et du prix des marchandises. L'étude du mécanisme économique ne sera pas à ce moment terminée, il restera encore : 1/ à étudier les grands mouvements, les grandes vagues qui emportent périodiquement les prix de toutes choses dans un mouvement de hausse ou de baisse générale: c'est la théorie des variations séculaires ou cycliques des prix. 2/ à se demander ce que deviennent ces lois générales de la valeur et des prix lorsque il s'agit non plus des marchandises, mais du travail humain, des capitaux, du sol, des facultés du chef d'entreprise, toutes choses qui sont l'objet d'un marché, qui ont une valeur et un prix. Ce sont les

Le mécanisme de la vie économique.

La monnaie

La valeur et les prix.

Source : BIU Cujas

théories du salaire , de l'intérêt, de la rente, du profit. Mais cette dernière étude viendra seulement au cours de seconde année et nous n'aurons le temps cette année-ci que de traiter les trois premiers fragments du mécanisme économique : théorie de la monnaie, théorie de la valeur et des prix, théorie des crises. Finalement donc, le plan général du cours de première année sera le suivant :

Première partie: les Cadres de la vie économique

Titre I : Les conditions techniques et juridiques de la production.

Titre II : L'industrie,

Titre III: L'agriculture,

Titre IV : Le Commerce,

Titre V : Le crédit et les banques.

Deuxième partie : Le Mécanisme de la vie économique :

Titre I : La monnaie,

Titre II : la valeur et les prix,

Titre III: Les crises économiques.

Source : BIU Cujas

PREMIERE PARTIE

LES CADRES DE LA VIE ECONOMIQUE

TITRE -I-

CONDITIONS TECHNIQUES & JURIDIQUES DE LA PRODUCTION.

Les deux caractères techniques essentiels de la production moderne

Nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, se caractèrisent par deux traits d'ordre technique et deux traits d'ordre juridique.

Au point de vue technique, notons 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 pas le travail spécialisé, mais le travail indifférencié.

Le machinisme

En second lieu, nos sociétés modernes se caractérisant par l'importance croissante du machinisme et par là, elles s'opposent aux sociétés primitivex et même aux sociétés d'il y a quelques siècles, où le travail se faisait surtout, et parfois exclusivement à la main.

Si, de la tedhnique, nous passons au drot, des formes de la production aux régimes dela productron deux autres traits caractérisent nos societés de l'Europe occidentale moderne.

Les deux caractères juridiques essentielles de la production moderne

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

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

l'Appropriation individuelle des moyens de production

En quatre chapitres successifs, nous étudierons:

Chapitre Ier - la division du travail,

Chapitre II - Le machinisme

Source : BIU Cujas

La liberté du travail et de la concurrence.

Chapitre III - l'appropriation privée des moyens de production.

Chapitre IV- La liberté du travail et de la concurrence

Division du Titre Ier.

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

Le capitalisme

Un cinquième chapitre sera consacré au capitalisme. Quand on veutdéfinir d'un mot nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, soit qu'on en approuve l'organisation, soit qu'on la critique, on dit généralement que ce sont des sociétés capitalistes. Cette expression assez complexe signifie des sociétés dans lesquelles le capital joue un rôle important° Mais quand on veut préciser le sens du mot capital, on se heurte à de grosses difficultés. Nous essaierons d'élucider ces deux notions de capital et de capitalisme. Nous verrons que si elles sont complexes, c'est que la société à laquelle elles s'appliquent est elle-même complexe. L'étude analytique à laquelle nous aurons procédé dans les quatre premiers chapitres nous aidera à les comprendre et à les disséquer.

Chapitre Ier

La division du travail

P

Section I
Qu'est-ce que la division du travail?

Les trois formes d'organisation du travail

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

Le travail indifférencié

A) Il y a travail indifférencié quand un même individu accomplit tour à tour, les tâches les plus diverses. Dans le courant d'une journée, ou d'une journée à l'autre, il se livre à la chasse, à la p=êche, 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 fondées sur un autre type, des îlots importants de travail indifférencié

Les survivances exceptionnelles dans l'économie moderne.

La vie ménagère

On en trouve un, d'abord, dans ce qui se rapporte à la vie ménagère. La maîtresse de maison et ses domestiques, se livrent aux occupations les plus diverses. Sans doute, il arrive qu'au sein d'une fa-

Source : BIU Cujas

pille, surtout des familles riches ayant un nombreux domestique, une certaine spécialisation des tâches s'établit, et surtoutqu'une partie de ce qui était travail ménager sorte du ménage et devienne l'oeuvre de travailleurs specialisés de l'expérieur, par exemple les opérations de frottage des parquets, de lavage des carreaux etc..) mais dans l'organisation ménagère, ce sont à leheure actuelle descas encore exceptionnels.

l agriculture

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

l' industrie dans b s petites agglomerations

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

Le commerce danx les petits centres

Enfin, le commerce offre encore de nombreux exemples de travaux indifférenciés. Dans les petits villages, une même 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 quend plusieurs individus se réunissent pour accomplir ensemble, en commun une tâche donnée, chacun faisant la même chose, ou à peu près, que son voisin.

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

Par exemple: l'association du travail peut ^etre adoptée parce que psychologiquement, le travail en commun est moins pénible que le travail isolé. Cette observation explique le travail en commun des femmes dans un lavoir. De même, dans le Midi, on se réunit le soir pourégrener les épis de maïs.

Le travail enchaî né

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

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

Source : BIU Cujas

accomplissent ainsi le travail plus rapidement ou plus efficacement, avec moins d'efforts que sichacun d'eux était isolé. Dans ce cas, il n'y a plus autonomie complète de chacun des associés. Il sont obligés de suivre un certain rythme.

Le travail spécialisé

C) le travail spécialisé ou division du travail se distingue du travail indifférencié par ceci que dans le travail indifférencié, chacun accomplit tour à tour les 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 dans un même local, mais chacun se livre à une operation très différente de celle de son voisin. Alors que, dans l'équipe de rameurs, ou de forgerons, tous rament et frappent sur l'enclume, dans une usine moderne spécialisée chaque individu ou petit groupe d'individus accomplit une tâche fragmentaire et particulière.

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

Section II
Evolution hustorique de la division du travail

§ I- Origines et premières formes de la division du travail

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

Différanciation suivant les âges

On a donné une formule très simple de la différenciation suivant les âges: les enfants jouent, les adultes travaillent, les vieillards conseillent. Si l'on réfléchit, on voit que le jeu et le conseil ne sont pas des activités proprement économiques. Comme d'autre part, l'individu passe successivement par ces trois âges, il n'y a pas là en réalité, une différenciation véritable.

Plus interessante pour nous est la différenciation d'après les sexes. On pourrait croire que dans les sociétés primitives, le principe de la différenciation suivant les sexes est de même que dans nos

Source : BIU Cujas

sociétés modernes qui réservent aux hommes les travaux pénibles aux femmes, les travaux plus faciles. Il n'en est rien, parce que la différence de forces physiques entre l'homme et la femme est beaucoup plus le résultat de l'évolution que le 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

Enfin, la 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. A un certain moment de l'évolution historique, des relations s'établissent par les guerres ou par la pénétration pacifique et commerciale, entre des individus de tribus et de régions différentes. 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, généralement, dans les sociétés primitives, les individus spécialisés sont des étrangers auxquels leur origine donne des aptitudes particulières, que les autochtones ne possèdent pas. Aujourd'hui encore il existe des exemples assez curieux de ce fait. En Abyssinie, presque tous les artisans sont étrangers, les maçons sont juifs, les tisserands sont mahométans, les armuriers et les offèvres sont Ceptes.

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

Les quatre mé-

Aux Indes, aux environs du X° siècle, avant J-C. on ne trouve que deux métiers spécialisés, celui de charron, et celui de forgeron. En Grèce, à l'époque de

Source : BIU Cujas

tiers spécialisés de l'époque homérique

l'Iliade et surtout de l'Odyssée, du VII° au VIIIème siècle avant J-C, on ne trouve que 4 métiers spécialisés. Il n'est pas sans intérêt de savoir lesquels et ce que chacun d'eux comporte de spécialisation.

Le travail du bois

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

Le travail des métaux

Le second métier spécialisé, est celui du travail des métaux. L'ouvrier traite à la fois le fer, le bronze, l'étain, le plomb, etc... il résulte des récits et des anecdotes répandues dans l'Iliade, que ces travaux devaient être assez defectueux, car on trouve fréquemment des incidents tenant à la mauvaise qualité des armes: des javelots se brisent, etc....

Le travail du cuir

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

Le travail de l'argile

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

Différenciation pgogressive

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 Hellenistique où l'évolution des sociétés modernes, du moyen âge, jusqu'à nos jours, on constate qu'à mesure que la vie économique se développe, se prdduit à la fois une augmentation et une diversification d'aspect de la division du travail.

Si nous partons de cette première ébauche de la division du travail que nous avons rencontrée, dans la Grèce Homérique, on peut dire que chacun des quatre premiers métiers représente encore un ensemble très large. A mesure que la civilisation se déroule, cet ensemble va se morceler, mais 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 divergeants, dont chacun correspond à la fabrication d'objets particuliers. En Grèce, dès l'époque classique, il n'y

Source : BIU Cujas

a plus un unique artisan du cuir, mais des bourreliers des selliers, des cordonniers.

En second lieu dans lafabrication même d'un objet donné, une chaussure par exemple, il se produit des morcellements. Ce n'est plus le même artisan, qui fera toute la chaussure, mais plusieurs artisans, dont chacun se limitera à une partie de l'oeuvre totale. Non seulement du tronc initial sortent diverses branches, mais chacune de ces branches se décompose en une série de parties distinctes. Si nons 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 etc.....C'est ce que l'on appelle le sectionnement de la production.

Sectionnement de la production

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

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

Facteur qui agit sur la division du travail la densité de la population

Cette courbe s'applique 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 très spécialisé , puisse faire vivre un individu, il faut que le produit spécialisé de son travail trouve une diffusion suffisante. Cette diffusion sera d'autant plus large que la population est plus dense.

La facilité et le bon marché des

La division du travail est aussi fonction de la facilité et du bon marché des communications, qui per-

Source : BIU Cujas

communications

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

met l'extension de la clientèle. L'existence des communications faciles est un succédané de la densité de la population, elle permet d'avoir une clientèle géographiquement très étendue, pour le produit spécialisé.

Réunissant ces deux éléments dans une formule générale, nous disons 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 à l'époque moderne.

Comme notre époque moderne se caractérise par l'essor des moyens de communication et l'accroissement des relations sociales, il n'est pas surprenant que la division du travail y ait atteint un haut degré de développement.

Nombre des spécialités professionnelles

Voici quelques indications numériques qui ont l'intérêt de fixer les idées. En France et en Allemagne, au début du XX° siècle, on a fait des recensements professionnels; en France, en 1901, il existait plus de 6.600 spécialités, professionnelles: ce chiffre montre le chemin parcouru depuis les quatres métiers de l'époque homérique. En Allemagne, un recensement effectué à peu près à la même époque a donné plus de 10.000 spécialités.

Détail de la décomposition des tâches.

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

Rayon mondial de la spécialisation Exemple du délainage de la laine à Mazamet

D'autre part, dans une large mesure aujourd'hui, chaque spécialité professionnelle alimente une clientèle qui s'étend au monde entier. L'Australie fournit au monde entier la laine de ses moutons; le Bresil, son café. Une localité du département du Tarn, Mazamet est spécialitée 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 spécialité depuis longtemps, ont des habitudes traditionnelles, qui ont fait reconnaitre

Source : BIU Cujas

dans le monde entier la perfection de leurs méthodes Il en résulte que la majorité des peaux provenant de la République Argentine vont se délainer à Mazamet, pour retourner ensuite dans les diverses parties du monde en vue des 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.

A) 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 atelier, 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, sanf l'Angleterre avant la guerre, refuser d'aller jusqu'à la division du travail internationale et dresser des barrières douanières pour constituer à l'intérieur du pays un-e sorte d'atelier national qui assurerait à peu près la satisfactionsde tous les besoins des habitants de ce pays.

l'autarchie économique

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

Lacunes actuelles de la division du travail

B) 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, on s'aperçut que beaucoup de ces accidents venaient de ce que des conducteurs de tramways n'étaient pas adaptés à leurs fonctions et ne présentaient pas certaines qualités physiques ou psychologiques élémentaires que

Source : BIU Cujas

doivent réunir les watmen . En France, un spécialiste de ces questions, Mr Frois, a calculé que près de 50% des accidents du travail ont pour origine un défaut d'harmonie entre l'ouvrier et la tâche qu'il accomplit. Par exemple, un couvreur se tue parce qu'il a été pris de vertige, un individu sujet au vertige ne devrait pas être couvreur. Un charpentier a été éborgné parce qu'il n'avait pas vu venir une poutre en raison de sa mauvaise vue, il n'y avait pas harmonie entre sa myopie et ce métier. En Gironde, une enquête faite en 1919, à Bordeaux, a montré que sur 100 enfants qui choisissent un métier, il en est à peu près 22 auxquels ce métier convient bien, 40 pour lesquels il ne convient pas du tout, et le reste présente une adaptation du métier médiocre ou moyenne. En somme donc, dansnos sociétés actuelles, il n'y a peut être pas la moitié des individus qui soient parfaitement adaptés à la tâche qu'ils remplissent.

Quelques exemples:

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

Quelles sont les causes de ce fait? A première vue, il semble y avoir là une sorte d'énigme, car nos sociétés reposent sur le principe de la liberté du choix de sa profession par l'individu. Comment se fait-il que dans la majorité des cas, les individus ne choisissent pas le métier conforme à leurs aptitudes? Sur ce point encore, on s'est livré à des enquêtes. Elles ont montré que, en fait, le choix d'un métier dépend très souvent des caprices du hasard ou de la mode. En matière de choix de profession, on a pu dire que la mode exerce le même empire qu'en matière de toilette féminine. Une enquête d'un journal de Paris a fait ressortir l'engouement d'une grande partie des jeunes filles vers les professions de couturière et de dactylographe; or, à la même date , les offices de placement indiquaient ces deux professions comme déjà trop encombrées.

ou du goût des individus qui ne correspond pas toujours à leurs aptitudes

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

L'organisation rationnelle du

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

Source : BIU Cujas

choix des professeurs.

plus éclairé, plus rationnel.

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

Les deux formes

I) essayer d'organiser le choix rationnel des professions dès l'école: c'est l'orientation professionnelle

2) Ou bien organiser le choix de la profession à l'entrée à l'usine: c'est la sélection professionnelle.

§ I- L'orientation professionnelle

Les éléments de l'orientation professionnelle

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

La détermination des aptitudes

I° Détermination des aptitudes de l'enfant:

L' orientation professionnelle en Gironde

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

Les deux fiches individuelles

Aux Etats-Unis

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

Le classement des professions

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

Jusqu'à présent, il n'a pas été fait sur ce point grand chose de scientifique. À Paris, le laboratoire du professeur Lahy a accompli quelques travaux fragmentaires. A Bordeaux, le directeur de la chambre des Métiers de la Gironde, Mr Mauverin, un des apôtres de l'orientation professionnelle, a dressé un tableau général des professions (qui présente un caractère plus empirique que scientifique) 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

Source : BIU Cujas

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 enfante chez nous.

§ 24 La sélection professionnelle

La sélection professionnelle se place lors de l'embauchage de l'ouvrier dans l'usine. Elle est plus facile que l'orientation professionnelle, parce qu'elle se fait à l'entrée d'une usine déterminée et qu'il est aisé de savoir d'une manière très précise quelles aptitudes demandent les travaux qu'on y accomplit. Il ne s'agit plus, étant donné un individu, de l'orienter dans la diversité des professions, mais étant donné une profession particulière, de savoir si l'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 connaitre par un véritable interview ses aptitudes et son caractère. Puis on lui remet une note détaillée indiquant les caractéristiques de la tâche à accomplir: s'il faut travailler debout ou assis, dans une atmosphère chaude ou froide, etc... De manière à ce que le postulant sache avant d'entrer à quoi s'en tenir.

Enfin on a compris qu'il n'était pas encore suffisant pour un chef d'entreprise d'être renseigné sur les aptitudes physiques, techniques et psychologiques, qu'il lui fallait aussi pouvoir apprécier le degré de souplesse d'esprit, la faculté d'adaptation, mes qualités de sang-froid des candidats. Alors, on avu se développer aux Etats Unis, la pratique des tests. L'épreuve de test est tout autre chose qu'un examen. Quand un candidat passe un examen, on lui demande surtout de justifier de certaines connaissances. On lui pose des questions, auxquelles il n'est apte à répondre que s'il est préparé à l'avance. Les tests consistent en des questions tellement simples, que tout candidat doit pouvoir être à même d'y répondre. La difficulté de l'épreuve est ailleurs.

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

Source : BIU Cujas

Exemple de tests

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

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

Parallélisme des résultats des tests et des résultats professionnels

L'épreuve des tests ne vise donc pas généralement à prouver une connaissance, mais une qualité de l'esprit. Or, une série d'expériences aux Etats Unis, ont montré un 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 dactylographe dans un établissement soumis à l'épreuve des tests, celles qui étaient les premières dans le classement de ces épreuves ont été aussi de beaucoup 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 se rendit compte qu'elle manquait complètement d'intelligence générale, mais qu'elle possèdait une grande dextérité manuelle On l'affecta à un travail monotone, toujours le même, consistant à alimenter une machine, ce qui demandait de la dextérité des doigts. Comme elle était peu intelligente, elle ne souffrit pas de la monotonie du travail, et sa dextérité manuelle trouva à s'employer

Section -IV-
Effets économiques de la division du travail

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

I°-Elle accroît très sensiblement la productivité du travail, parce qu'elle permet de mieux utiliser

Source : BIU Cujas

La spécialisation accroit la productivité du travail

les aptitudes des individus en donnant à chacun la tâche qui lui convient et même de les renforcer grâce à la dextérité proeptionnelle 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 spécialisation permet une économie d'outillage, chacun n'a besoin d'avoir à sa disposition que l'outillage correspondant à sa fonction, tandis que l'ouvrier à tout faire a besoin d'un outillage complet.

Economie de temps et d'outillage

Elle accroît aussi l'interdépendance économique

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

L'individu spécialisé dépend des autres pour ses approvisionnements.

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

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

Source : BIU Cujas

très duce de chômage.

Conclusion sur la division du travail

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

CHAPITRE II

LE MACHINISME .

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS BIBLIOTHÈQUE

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

Section I
Les origines historiques du machinisme

Distinction de l'outil et de la machine

Il convient d'abord d'indiquer qe que c'est que le machinisme. Ce n'est pas tout ce qui tend à aider l'effort de l'homme. S'il en était ainsi, dès l'origine de l'humanité, il y aurait eu des machines. Les barques, les filets des 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 per-fectionnement 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 machine , 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,

Source : BIU Cujas

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.

Le Machinisme

Si nous l'écartons, pour ne considérer que la machine pure et simple, nous pouvons déterminer avec précision la date de l'apparition du machinisme: elle se place en Angleterre à la fin du XVIII° siècle.

A la vérité, les premières machines sont apparues sensiblement plus tôt, dès le début du XVIII° siècle, dans une industrie assez particulière, celle de la soie. A la fin du XVII° 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; acheter en Italie la soie grège, pour la transformer et faire des tissus et des étoffes de soie. Mais les industriels britanniques avaient le désir de procéder à toute la série de ces opérations de transformation: la première consistait à fabriquer, à l'aide des fils du cocon du ver à soie, l'organsin obtenu par la réunion et la torsion des fils du cocon. Il n'y avait aucune raison, semble-t-il pour que cette opération ne fût pas faite en Grande Bretagne. Or, les quelques établissements qui s'y livraient ne parvenaient pas à obtenir l'organsin à aussi bon marché que l'Italie. Le bruit se répandit qu'en Italie, les fabricants employaient des machines, qui leur permettaient d'établir l'organsin à des conditions rendant impossible toute concurrence.

l'Industrie anglaise de la soie

La fabrication de l'organsin en Italie

L'initiative de John Lomb

En 1719 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 réusit à les entrer en Grande Bretagne. Dès son retour, avec l'aide de son frère Thomas, il entreprit d'installer une usine. John Lomb mourut quelques mois après, sans avoir eu le temps de mettre son projet à exécution, empoisonné, dit-on par des Italiens, désireux de se venger de sa découverte. Mais comme son frère connaissait le secret, il put monter une entreprise mécanique de fabrication de l'organsin. Le rôle des ouvriers se bornait à rattacher les fils cassés

Source : BIU Cujas

un seul pouvait surveiller un grand nombre de machines

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

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

Le machinisme dans l'industrie du coton

Pour voir le machinisme proprement dit, s'implanter et se généraliser en Angleterre, il faut passer du domaine de la soie à celui du coton. La fabrication d'une étoffe à l'aide de cette matière première implique deux grandes catégories d'opérations, la filature et le tissage. C'est le tissage qui fut le premier touché par le machinisme. En I733, un anglais John Kay invente la navette volante, qui permet de tisser en moins de temps qu'auparavant. Il se produisit 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.

Filature et Tissage

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

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

Le machinisme dans l'industrie métallurgique

La première est la transformation de la métallurgie. De toutes les industries, c'est la plus importante parce qu'elle fournit l'outillage de tous les autres.

Quelle était la situation de la métallurgie en Angleterre au début du XVIII° siècle? En I720, fonctionnaient sur le territoire britannique environ 60 hauts fourneaux, lesquels produisaient environ annuellement I7.000 tonnes de fonte, à peu près ce que fournit 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

Source : BIU Cujas

fer est très abondant dans le sous-sol britannique, mais le manque de combustible. Le combustible alors employé par l'industrie métallurgique était le charbon de bois. D'où l'impossibilité d'exploiter les gisements de minerai de fer, quand ils étaient situés loin des forêts; et un déboisement si rapide qu'on craignait alors de manquer à bref délai de bois de charpente pour les constructions. Le territoire britannique comportait bien de la houille, mais l'état de la technique ne permettait pas de l'utiliser pour traiter le minerai de fer, car des composés sulfureux se formaient pendant la combustion et la fonte obtenue était impure, cassante, de mauvaise qualité.

La substitution du coke au charbon de bois dans l'industrie métallurgique

Après une série de recherches échelonnées sur le XVII° siècle et le début du XVIII° siècle, la solution fut trouvée en 1735 par l'Anglais Abraham Derby. La solution 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 mondiale 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 éternelles, la prospérité économique en Angleterre.

L'invention de la machine à vapeur

Une deuxième étape, également très importante, a été l'invention de la machine à vapeur. Ici encore, pour mesurer la portée de l'innovation, voyons quelle était la force motrice utilisée dans les établissements industriels au XVIII° siècle. C'était très généralement l'eau. L'emploi de l'eau permettait de faire fonctionner les usines déjà puissantes, mais avait l'inconvénient d'imposer aux industriels une localisation très stricte; les centres industriels ne pouvaient se développer qu'aux abords des rivières et des canaux. Par ailleurs, l'eau a, au point de vue technique, un assez mauvais rendement.

Généralisation du machinisme à la fin du XVIII° siècle.

Ce sont les inventions de James WATT, de 1769 à 1784, 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, désintéressées, qu'il parvint à découvrir la machine à vapeur. Elle fut appliquée d'abord aux moulins, puis aux filatures et au tissage. A la fin du XVIII° siècle la machine à vapeur était déjà très répandue. En 1802, un voyageur déclare qu'on en rencontre en Angleterre à chaque pas dans les districts industriels.

Source : BIU Cujas

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

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

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" ouvrage qui fait autorité en Angleterre même, montre que la part du hasard et des éléments individuels, a été plus faible qu'il ne paraît à première vue, et que l'apparition du machinisme eut des causes profondes d'ordre général.

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

L'une des 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 suffisamment diversifiée. Quand, dans une fabrique, on est parvenu à un degré suffisant d'avancement de la technique, quand il y a un ensemble d'ouvriers dont chacun effectue une tâche parcellaire qui se réduit à quelques mouvements très simples, l'ouvrier, poussé par le moindre effort, essaie dans sa petite sphère d'obtenir le même résultat à l'aide d'un travail moindre, il y a une attention de chaque ouvrier parcellaire vers les mouvements que comporte sa tâche avec un effort de simplification. Quand ses mouvements sont ramenés à un schéma très simple, l'ouvrier a l'idée et souvent trouve le moyen, de les faire effectuer par une machine. Cela explique ce détail historique que, sauf la machine à vapeur, toutes les autres inventions techniques sont le fait de praticiens, qui ont été amenés à les faire à l'occasion de leur travail. Le machinisme s'est donc produit à une certaine époque, parce que, pour qu'il se développât, il fallait que la décomposition des tâches eût atteint un stade déterminé.

et de l'extension des débouchés.

Une seconde cause profonde de l'essor industriel, c'est l'extension des débouchés et les progrès du commerce. A première vue, on pourrait penser qu'il s'est produit à l'origine un certain nombre de découvertes, d'où un essor industriel qui aurait permis une production beaucoup plus considérable et, en conséquence

Source : BIU Cujas

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 Mr. 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 grands ont appelé l'industrie à une production plus grande. Et le machinisme est apparu en Angleterre et pas ailleurs, parce que c'est en Angleterre qu'était le plus accusé l'essor commercial, et que c'est l'Angleterre qui était alors le centre des ralations économiques internationales.

Section II

LES EFFETS ECONOMIQUES DU MACHINISME.

1°- Augmentation de la production.-

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

Le machinisme permet d'obtenir des produits interchangeables.

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 pratique considérable, parce que l'interchangeabilité permet d'obtenir aisément un produit ou un fragment d'objet quand on en a besoin.

Il évite à l'homme un effort pénible.

En outre, ces travaux que l'homme aurait à la rigueur pu faire sans machines, le machinisme a l'avantage de les effectuer sans que l'homme ait le même effort 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!

Source : BIU Cujas

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

Il est une seconde catégorie de travaux que les machines permettent de faire et qu'il n'aurait absolument pas été possible d'obtenir par la seule action de l'homme. C'est sur ce point qu'apparaît l'avantage essentiel de la machine. On a pu dire qu'elle excelle surtout dans l'infiniment petit et l'infiniment grand. Exemple d'infiniment petit : Dans l'industrie textile, certaines machines permettent, à l'aide d'une livre de coton, d'obtenir une longueur de fils 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 1/2 de rameurs qu'il serait impossible pratiquement de faire tenir sur un bateau.

Le machinisme accroît les dimensions des entreprises.

2°- Accroissement des dimensions des entreprises. Si nous nous plaçons par exemple au XVII° siècle, la forme de production alors la plus répandue était le métier. L'artisan de métier travaillait dans les conditions suivantes :

Conditions de la production avant le machinisme.

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, membres de sa famille, et un petit nombre d'ouvriers et d'apprentis.

En face de cet artisan, plaçons la grande production mécanique du XIX° et du XX° siècles.

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

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

Production en grand à meilleur marché.

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 cette clientèle élargie. Il fabrique à beaucoup meilleur marché, et par suite peut atteindre des couches de clientèle auxquelles l'artisan ne pouvait pas s'adresser. Or en touchant des couches successives de population dont la fortune va en décroissant on atteint un nombre

Source : BIU Cujas

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

et de plus en plus éloignée

de plus en plus grand d'individus. Un économiste italien, Pareto, a comparé la répartition des fortunes et des individus dans une société à une pirâmide. La couche supérieure correspondant aux revenus très élevés; ne comprend qu'un très petit nombre d'unités. A mesure qu'on descend vers des couches plus basses, elles sont plus larges, et englobent un nombre d'individus croissant.

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

c) Enfin le chef de la grand de 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 ?

Effets du machinisme sur la condition des ouvriers.

3°- Transformation de la condition des ouvriers. La question a donné lieu au XIX° ,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.

Effet temporaire du machinisme.

Pour mesurer exactement les répercussions de 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 l'introduction du machinisme a causé a la classe ouvrière un préjudice considérable pour diverses raisons:

Le chômage.

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

La substitution à l'homme de la main-d'oeuvre féminine et infantile.

2°- Même quand la machine coexiste avec la main-d'oeuvre humaine et qu'il faut des ouvriers pour surveiller et 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.

Disparition fréquente du travail qualifié.

3°- Enfin, même quand l'ouvrier adulte demeure à

Source : BIU Cujas

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 "gentilhommes peigneurs" généralement, ils refusaient au cabaret de boire avec les autres ouvriers. Cette catégorie de privilégiés a disparu avec l'introduction du peignage mécanique; les ouvriers qui conduisent les métiers de peignage ne touchent plus un salaire supérieur à celui de leurs camarades.

Hostilité des ouvriers à l'égard des machines

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

Effets sur une période plus longue

Toutefois, si nous considérons, non plus le premier moment, mais une période plus longue il apparaît que la thèse des optimistes renferme une large part de vérité, et qu'une grande 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 d'emploi analogue auparavant.

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. En Angleterre, en I835, le nombre des ouvriers des filatures était de 220.000; au début du XX° siècle, il dépassait 700.000.

Effets permanents du machinisme

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

Séparation de la direction et de

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

Dans l'ancienne petite entreprise, ces deux fonc-

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Ecrites et Orales
O

Source : BIU Cujas

l'exécution du travail

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

Séparation entre le capital et le travail

En second lieu, le machinisme a creusé un fossé entre le capital et le travail? Ce fossé n'existait pas dans l'ancien système, puisque le même individu fournissait le travail et le capital, et pouvait être dans sa vie, successivement apprenti, compagnon et patron. Il en est différemment aujourd'hui. D'un côté, sont les capitalistes, de l'autre les ouvriers qui,ne disposant pas du 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. Précédemment, l'ouvrier n'avait pas la conscience de classe , parce qu'il n'était que temporairement ouvrier et espérait devenir un jour patron. Dans la grande entreprise moderne, l'ouvrier sait qu'il a des chandes 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 prôduction.

La conscience de classe

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 mécaniser le travail de l'homme et faire subir à l'organisation du travail humain, les progrès qui ont été réalisés dans l'ordre des machines. Son point de départ est la constatation que dans l'agencement actuel du travail humain, il subsiste énormément d'empirisme, que les ouvriers ne sont pas habitués même dans les grandes entreprises, à combiner leurs mouvements de manière à obtenir le maximum de résultats avec le minimum d'efforts Cependant, l'homme, déclare le taylorisme, n'est pas autre chose qu'un moteur animé: on doit pouvoir tirer de lui un meilleur rendement en lui appliquant les principes scientifiques et rationnels dont la valeur est admi-

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

Source : BIU Cujas

se 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 de la Société Bethleem, y gravit successivement tous les échelons, fut contre-maître, chef d'atelier, directeur des Études, ingénieur en chef. Il mourut agé de 5I ans, laissant une fortune de plusieurs millions de dollars.

Principes de l'organisation scientifique du travail

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

Étude scientifique et chronometrage des mouvements

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 chronometre les mouvements que les ouvriers ont l'habitude d'accomplir, on traduit en graphiques l'ensemble de ces mouvements. Puis on étudie le graphique et l'on s'attache à réduire au minimum les mouvements en supprimant ceux qui sont inutiles. Cette détermination scientifique préalable des mouvements et des temps demande des études approfondies. Taylor consacra 26 ans et un million de dollars à ce travail en ce qui concerne la taille de métaux.

Les primes

2° On demande alors aux ouvriersd'accomplir désormais leur tâche sur la base des nouveaux principes. Et pour obtenir qu'ils renondent à leur routine, à leurs habitudes, on leur promet, en cas d'acceptation une augmentation snasible de leur salaire grâce à un jeu de primes dont nous exposerons plus tard le détail.

Contrôle de l'exécution du travail

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

Suppression du contre maître

Résultats du taylorisme

Les partisans du taylorisme prétendent qu'à l'application, leur méthode donne des résultatsextraordinairement brillants, qu'elle permet d'obtenir des rendements très supérieurs avec un effort et une durée de travail très réduits. Taylor donne divers exemples notamment celui du chargement de gueuses de fonte sur les wagons. Taylor s'était aperçu que cette opération se faisait d'une manière très défectueuse, il prit un ouvrier de la Société Béthléem, un hollandais, très bon ouvrier, et en même temps très robuste. Il lui de-

Source : BIU Cujas

mande de substituer à sa routine des procédés meilleurs et obtint un résultat merveilleux. Taylor cite encore l'exemple du chargement à la pelle d'un wagon de charbon, et d'exécution du travail du poseur de briques.

Résistance des ouvriers au taylorisme

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

l'automatisme du travail humain

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

Elimination des ouvriers médiocres.

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

et âgés

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

Limitation de la prime

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 tayloris me en France

En fait, en France, le taylorisme a pénétré dans un certain nombre d'entreprises, notamment dans l'industrie automobile, non sans de très vives résistances qui sont allées parfois jusqu'à la grève. Et il n'a pu s'infiltrer dans ces usines qu'au prix de notables assouplissements.

Etude scientifique de

D'une part, on a procédé à une étude approfondie de la fatigue ouvrière, physique et nerveuse. On est ar-

Source : BIU Cujas

la fatigue ouvrière

rivé à considérer que certaines applications du système Taylor devaient être abandonnées, bien que très efficaces, parce qu'elles impliquaient une fatigue nerveuse excessive.

Substitution du chronométrage global au chronométrage détaillé

D'autre part, dans la plupart des usines qui, en France, ont adopté le taylorisme, on a substitué à la notion du chronométrage détaillé, celle du chronométrage global, on n'indique plus à chaque ouvrier le temps précis qu'il doit passer à chaque opération mais un temps total pour l'ensemble des opérations qui lui incombent. Le chronométrage global était inévitable parce que souvent, dans les usines taylorisées, le travail se fait à la chaîne; les pièces viennent par un mécanisme automatique se placer devant l'ouvrier, puis une fois qu'il a accompli sa tâche, la pièce passe à l'ouvrier suivant. Mais du moins, on s'en tient à ce chronométrage global et 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.

Pour en terminer avec le taylorisme, présentons deux observations complémentaires.

Le taylorisme n'est avantageux que pour les très grandes entreprises

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 très grosses dépenses, que seule la très grande entreprise est en mesure de récupérer.

Chapitre III

LA PROPRIETE PRIVEE DES MOYENS DE PRODUCTION -

La propriété privée n'est qu'une catégorie historique

Nous sommes tellement habitués à vivre dans un milieu juridique de propriété privée, que souvent nous avons peine à nous représenter une société économique fondée sur un principe différent, et nous avons tendance à considérer que la propriété privée constitue une base nécessaire de toute vie économique. Mais si nous sortons de notre pays et de notre époque, et que nous étendions notre regard à d'autres nations et à d'autres temps, nous aidant des travaux des historiens des sociologues et des ethnographes, nous nous rendons compte que la propriété privée des moyens de production n'est qu'une catégorie historique, que, à d'autres époques, des société ont connu, et qu'à notre épo-

Source : BIU Cujas

que même, d'autres sociétés que la nôtre connaissent un régime juridique différent dans lequel les sujet du droit de propriété ne sont pas les individus, mais des groupes, des collectivités.

Section I
Les Régimes d'appropriation collective

La propriété collective a-t-elle existé dans toutes les sociétés primitives.

On a beaucoup discuté entre historiens et sociologues, la question de savoir si toutes les sociétés n'ont pas connu à un certain moment de leur histoire, généralement dans les premiers temps, une période de propriété collective. Un sociologue et économiste belge, Emile de Laveleye, dans un ouvrage intitulé "De 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.

Les vestiges à l'époque moderne de propriété collective.

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 pour sujet d'étude des types modernes de propriété collective. Il existe en effet, des sociétés qui, pour des raisons diverses, n'ont pas encore atteint ou n'ont atteint que récemment le stade de la propriété individuelle privée. Nous pouvons nous aider de leur exemple pour déterminer les résultats économiques de l'appropriation collective.

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

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

Le mir russe

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

les 3 catégories de biens

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

2) les terres de culture soumises à l'appropria-

Source : BIU Cujas

tion collective de villages avec partages périodiques entre les familles et exploitation par la famille dans l'intervalle de deux partages.

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

Les partages périodiques

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 XIX° siècle. Tous les dix ans environ, avait lieu un partage des terres de culture. Chaque famille recevait à titre précaire, généralement pour dix années un lot de terres. Pour 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

Composition de lots

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 le 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 des bouches que le lot devait nourrir. Cette distinction est importante parce qu'elle traduit deux idées théoriquement très différentes, le droit au travail et le droit à l'existence.

Résultats économiques du mir

Quels ont été les résultats économiques du régime du mir.?

Ses avantages d'après Anatole Leroy-Beaulieu.

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

cMais cette opinion est demeurée isolée. La plupart des observateurs, et en particulier Paul Leroy-

Source : BIU Cujas

Beaulieu , le frère du précédent, qui a étudié avec beaucoup de détails le mir russe, dans son "Traité d'économie politique, portent sur lui un jugement défavorable. auquel s'est rangée l'opinion courante

Ses défauts

Que reproche-t-on au mir russe?

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

Les mangeurs de mirs

incapables devenaient la proie d'usuriers qu'on appelait les mangeurs de mirs. Si bien qu'au bout d'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 (1)

Insuffisance des lots pour l'entretien d'une famille

Puis, on remarque que 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 XIX° siècle, alors que la surface des terres où s'appliquait le mir, restait la même et même allait en diminuant la population a à peu près doublé, les lots finirent par ne plus pouvoir faire vivre une famille

La culture reste arriérée

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

Morcellement des pardelles

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 (2)

(I) C.I905; 2.200 familles paysannes, soit I5% du total étaient sans terre

(2) cf.les plans de mirs reproduits dans J.Lescure (les origines de la révolution russe -Librairie du Sirey I927)

Source : BIU Cujas

La réforme de I905-I906 faculté de sortir du mir

Ces défauts étaient si graves que les commissions officielles chargées à la fin du XIX° siècle d'étudier le mir en Russie, conclurent qu'il appelait un remaniement. En I905-I906, fut effectuée une réforme agraire qui autorisait tout paysan à sortir du régime du mir, s'il le désirait, et à réclamer la cession de son lot en pleine propriété privée Pour qu'il ne fût pas obligé d'accepter un lot composé de parcelles séparées, la loi ajoutait qu'il pourrait réclamer un lot d'un seul tenant.

Quelles 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 enquêtes approfondies menées sur ce point, montrent que les familles qui sortirent du mir étaient généralement très riches ou très pauvres. Les paysans riches usèrent de la faculté que la loi leur donnait, parce qu'ils craignaient que leurs lots ne fussent diminués à un prochain partage et qu'ils ne se pliaient pas volontiers à l'obligation de la culture en commun. 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 jouèrent pas, n'invoquèrent généralement pas, le bénéfice de la loi de I905-I906/ On peut donc dire que vers I9I2, le régime du mir subsistait en Russie. La guerre, puis la révolution russe de I9I7, ont changé les données du problème. Quand les bolchevicks eurent pris le pouvoir, il semble qu'en matière de propriété du sol, l'idéal poursuivi par eux était, comme en matière d'usines, l'appropriation collective. Ils déclarèrent nettement que les grandes propriétés individuelles appartenant aux seigneurs devaient être propriétés sociales avec une exploitation soit collective, soit individuelle. Mais il était entendu que les individus n'auraient que la jouissance précaire, et ne pourraient pas aliéner des terres dont ils seraient seulement détenteurs.

Le mir russe depuis l'avènement du bolchevisme.

Mais il semble (autant que nous sommes renseignés sur les choses russes, car il est extrêmement difficile de se documenter à cet égard) que sur ce point, de l'appropriation du sol, les efforts du bolchevisme n'ont pas réussi, et que, sous la pression des paysans désireux d'avoir non plus une simple détention, mais un droit plus définitif, on a été obligé au moins en fait et présentement, sinon en droit et définitivement, d'admettre, que s'établisse sur

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

Répétitions Ecrites et Orales
O

Source : BIU Cujas

les ruines de l'ancienne propriété seigneuriale un régime qui ressemble beaucoup à la propriété individuelle

§ 2 - La propriété collective de famille

Caractère universel de l'appropriation familiale

Nous sommes beaucoup pieux renseignés sur cette seconde forme de propriété collective que sur la propriété de tribu ou de village. D'abord, il n"y a pas de doute sur son existence historique. Il est établi que toutes les sociétés ont connu l'appropriation familiale. Ce qui le montre, c'est que même quand l'appropriation familiale a disparu et qu'a triomphé la propriété individuelle, on trouve pendant longtemps encore des survivances de l'ancien régime. Ainsi en droit romain, antérieurement à la loi des XII tables, il n'était pas permis de disposer de ses biens à cause de mort; c'était là une conséquence de l'idée que ce n'est pas l'individu qui est propriétaire, mais la famille.

Ses vestiges

L'interdiction de tester

L'exclusion des femmes de la succession

C'est également une survivance que l'exclusion pendant longtemps, dans toutes les sociétés, des femmes de la succession, parce que, par leur mariage, elles sortent de leur famille pour entrer dans une autre. Si l'on suppose la propriété familiale, la femme ne doit pas venir à la succession dans sa première famille.

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 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.

La propriété collective des terres

La répartition autoritaire des tâches par le père de famille

Source : BIU Cujas

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.

Limitation du nombre des membres

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

Résultats économiques de la zadruga

Ques sont les résultats économiques d'un tel régime?

Ici encore plus que pour le mir russe, on entend deux sons de cloche. D'un côté les partisans de la zadruga mettent en lumière les aspects favorables de l'institution: 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, des dépenses sont moindres qu'avec une série de foyers individuels.

Ses avantages

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 connaît les aptitudes de chacun, il peut l'affecter à la tâche qui lui convient. Il se réserve la direction et la surveillance, et comme il ne fait que cela, il arrive à remplir fort bien sa fonction.

Travail collectif en cas d'urgence

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

Facilités de crédit.

4) Le groupement des individus en collectivité 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

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

Mais en face de ces avantages, se placent les inconvénients que mettent en lumière les adversaires

Source : BIU Cujas

de l'institution.

Inconvénients de la zadruga 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.

Absence de parallélisme entre l'effort individuel et la rémunération.

2° L'institution diminue aussi l'intensité de l'effort personnel parce qu'il n'y a pas de corrélation entre l'apport de chacun à l'oeuvre commune et ce qu'il retire du travail commun. Dans les sociétés qui connaissent l'appropriation privée, il en est autrement, l'individu fournit une certaine tâche, reçoit une rémunération proportionnée à son effort et il 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. Il en est autrement, 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, les adultes 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

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

Caractère individualiste du Code civil serbe

Quelles raisons expliquent la déchéance progressive de la zadruga?

D'abord une raison d'ordre juridique: le code civil serbe a été traduit du code civil autrichien, lequel s'inspire du droit romain, qui est extrêmement individualiste. Cependant, le Code civil serbe n'a pas refusé, ni d'ailleurs tenté la suppression de la zadruga; mais il a donné droit à tout membre de la zadruga de s'en retirer s'il le désire. En fait, beaucoup d'individus ont usé de ce droit, parce que l'ambiance générale individualiste des sociétés modernes a pénétré la zadruga. L'observation a montré que quand les membres du groupe arrivaient à se constituer en argent, une propriété personnelle importante, naissait chez eux le désir de sortir du groupe.

Faculté de se retirer de la zadruga

Tendance à la disparition de la propriété collective de tribu ou

Nous pouvons finalement conclure que la propriété collective du sol, qu'il s'agisse de propriété de village à la manière du mir, ou de famille à la manière de la zadruga, semble une institution périmée dessuète, qui n'est plus en harmonie avec la psycho-

Source : BIU Cujas

de famille

logie moderne et les bescins des sociétés d'aujourd'hui.

Section II
Les régimes d'appropriation privée

Exceptions au principe de l'appropriation individuelle

Dans nos sociétés occidentales modernes, le régime de la propriété individuelle et privée est le régime normal. Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait pas à ce régime des exceptions notables. Ainsi, pour ne parler que de la France, il existe un domaine public important, c'est-à-dire un ensemble de biens dont l'État est propriétaire et qu'il met gratuitement à la disposition de tous. Ce sont les routes, les rivières, les canaux, les ports, etc....

Le domaine public.

Le domaine privé des collectivités administratives

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

Les communaux.

Enfin, après le domaine public et privé, on trouve encore les communaux, 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 ses membres; ce sont généralement des forêts ou des pâturages.

Portée numérique de ces exceptions

Mais si nous totalisons le domaine public, le domaine privé et les communaux, nous nous rendons compte que l'ensemble de ces biens échappant à l'appropriation individuelle est relativement faible; il est estimé actuellement au dixième environ du total des terres françaises; les 9/IO de notre territoire sont donc soumis au régime de la propriété privée.

Modalités de la propriété privée

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

I°-Première question: 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 exis-

Source : BIU Cujas

ter?

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

I- Conception romaine de la propriété

Apparition successive des attributs de la propriété

Le droit d'user de la chose.

Il ne faut pas croire que la propriété individuelle est née un beau jour, brusquement, avec l'ensemble de ses attributs. Ces attributs que nous sommes habitués à considérer comme un tout, ne sont apparus que peu à peu. Le premier, le droit d'user de la chose a été admis sans difficulté. Ensuite, mais non sans résistance, s'y est ajouté le droit de la vendre. Pendant très longtemps, le droit d'aliénation a été considéré comme quelque chose d'exceptionnel, d'anormal; pour cette raison, il était entouré de solennités extraordinaires: il suffit de rappeler la mancipation 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

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

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

La propriété quiritaire

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

II 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

Source : BIU Cujas

du droit de propriété. Sur une terre donnée deux individus, le vassal et le seigneur vont avoir des droits, tels qu'on peut considérer que l'un et l'autre sont propriétaires.

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 queun droit de jouissance sur la terre. Mais comme une quantité de contrats de tenure sont faits sans limitation de temps on s'habitue à considérer que le tenancier à un droit stable. Initialement, c'est un droit viager qui s'éteint à sa mort et qui est inaliénable. Mais par une évolution dont les détaile seront donnés dans le Cours d'Histoire du Droit) le droit du tenancier est devenu transmissible à cause de mort d'abord au profit de ses descendants, puis de ses collatéraux. L'évolution se poursuivant, le droit du tenancier est devenu aliénable entre vifs d'abord, avec le consentement du seigneur, puis même sans qu'il soit nécessaire. Au terme de l'évolution, le droit du tenancier est donc stable, transmissible, aliénable, c'est-à-dire, très voisin de la prâpriété.

Les droits du seigneur

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

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

Les alleux

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

Source : BIU Cujas

III - Conception moderne de la propriété

En quelle mesure la propriété moderne a les caractères dela propriété humaine.

La propriété moderne se rapproche de la conception romaine, sans cependant la rejoindre. Elle s'en rapproche en tant qu'elle est absolue, exclusive et perpétuelle; or, ce sont là les caractères que notre code civil a entendu lui donner.

Elle est absolue

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".

exclusive

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

perpétuelle

La propriété moderne, enfin, est un droit perpétuel qui ne s'arrête pas avec la vie de l'individu Le propriétaire a le droit de transmettre son bien après sa mort, et même 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 et fiscales. Il en résulte un ensemble de restrictions au droit de propriété, qui atténuent singulièrement les caractères d'absolutisme, d'exclusivité, de perpétuité, que tout à l'heure, nous avons dégagés.

Limitation d ordre familial.

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

La réserve

Source : BIU Cujas

pas dépouiller la famille au profit d'étrangers .

Limitation d'ordre social.

Une deuxième série de limitations qui a pris dansle 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, 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, à limiter son droit de propriété .

Le Code civil

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

Les lois ultérieures

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

L'expropriation pour cause d'utilité publique.

Il en est différemment dans des lois récentes qui ont fait dire à certains théoriciens, Mr 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

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

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

La législation sur les loyers.

Egalement hardie est la législation récente sur les loyers qui, en imposant aux propriétaires des prorogations, en fixant dans des limites très étroites le taux maximum des loyers a consacré une restriction formidable au droit de propriété. On a pensé que si les propriétaires gardaient le droit de

Source : BIU Cujas

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

La jurisprudence .

La jurisprudence à son tour, a apporté une série de restrictions au droit de propriété. Pour légitimer cette jurisprudence, on a construit une théorie de l'abus du droit, qui consiste à dire: 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.

Une troisième restriction au droit de propriété s'inspire de l'intérêt fiscal. Au moment de la dévolution des successions, l'état intervient . Est-ce à titre d'héritier, nous n'avons pas ici à examiner cette question, débattue naguère au Parlement. En fait sinon en droit, on peut dire que déjà actuellement, l'Etat prend une part d'héritier . Il est incontestable que quand l'Etat prélève un quart ou un tiers d'une succession, la propriété perpétuelle privée n'est plus entière .

§ 2 - Les objets du droit de propriété

Propriété des objets corporels

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

La terre, les bâtiments .

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

Les valeurs incorporelles

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

La propriété industrielle

C'est d'abors la propriété industrielle. Tout inventeur, en déposant un modèle ou une explication de son invention, s'assure un droit comparable à la propriété et comportant notamment l'exclusivité : si un autre individu veut se servir de son invention, il pourra le lui interdire. Mais cette propriété n'est que temporaire ; elle dure cinq, dix ou quinze ans, et sous peine de déchéance, il faut que l'inventeur exploite sa découverte dans les deux ans . On peut rapprocher cette règle des lois qui visent à retirer la jouissance du sol au propriétaire qui le laisse en

Source : BIU Cujas

friche .

La propriété commerciale .

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. Pratiquement, à l'expiration du bail, à défaut de dispositions particulières, le propriétaire pouvait frustrer le commerçant de la valeur de son fonds s'il ne renouvelait pas son bail, et relouait le local à un autre locataire qui consentait à payer un loyer plus élevé en raison de la valeur donnée à l'immeuble par son prédécesseur . La loi récente vise à empêcher cette sorte d'expropriation du commerçant par le propriétaire en lui donnant, dans des conditions dont nous n'avons pas ici à exposer le détail, le droit de conserver son local ou d'exiger une indemnité .

La propriété littéraire et artistique.

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

§ 3 - Les titulaires du droit de propriété

Nécessité de l'association en vue de la grande production

Avant les transformations techniques qui ont abouti à la grande production les titulaires du droit de propriété étaient à peu près uniquement des individus. Quand s'est développée la grande production spécialisée et mécanique, il est arrivé que l'entreprise moderne a excédé les formes 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

En quelle mesure la

Source : BIU Cujas

propriété est redevenue collective.

juridique , non une réalité sociale comme l'était la tribu ou la famille .

Les 2 principales formes de sociétés.

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

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 . Quelques 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 qui tourne mal, chacun court le risque d'être ruiné. La société en nom collectif se fait connaître au public par une raison sociale qui comprend ordinairement la liste des noms des associés. Ceux qui font partie de la société en nom collectif n'ont pas la faculté d'en sortir, sauf si l'on procède à la dissolution .

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

Caractères de la société anonyme

Il en est autrement de la société anonyme, et précisément parce qu'elle offre des caractères différents, elle 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 entre eux sous forme de dividendes mais c'est ici ce qui oppose, la Société anonyme à la Société en nom collectif : la responsabilité de chacun des actionnaires est limitée au montant de son action. Si tel individu souscrit une action de 500 frs, il risque dans l'affaire 500 Frs, pas davantage. Même si l'affaire se termine par un déficit de plusieurs millions, on ne peut lui demander que les 500 Frs qu'il a promis de verser et dont il a versé au moins une partie ;

Limitation de la responsabilité au montant de l'apport.

Négociabilité de l'action .

Par ailleurs, cette action est très facilement transmissible . Généralement elle est au porteur et se transmet de la main à la main. De plus la plupart des actions des sociétés anonymes sont négociables chaque jour, leur valeur est cotée en Bourse . L'individu

Source : BIU Cujas

qui possède une action et a besoin d'argent, peut donc très rapidement céder sa place à un autre, qui lui paiera la valeur en argent de son titre.

La Société anonyme a permis la grande production

Ceci posé, on comprend de suite comment le statut juridique de la société anonyme a permis le développement de la grande production, et quel lien intime unit ces deux institutions: grande production et société anonyme. Comme l'a dit M. B. Nogaro, la grande production n'eut pas plus été possible sans cette trouvaille juridique que sans les grandes inventions techniques. Grâce à la société anonyme le lancement d'énormes affaires est rendu possible, et une multitude d'individus, même de condition modeste vont pouvoir s'associer à ce lancement. Envisageons une entreprise très importante, telle qu'une entreprise 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 tourne mal, 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 à une multitude d'individus des actions de 100, 500 Frs, qui en cas de réussite recevront un dividende considérable, et en cas de perte n'engageront pas le souscripteur au delà de leur montant; une grande quantité d'individus seront attirés par cette perspective d'un gain illimité et d'une perte limitée.

Elle rend possible le groupement de capitaux considérables.

Séparation du capital et de la gestion

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

L'assemblée générale des actionnaires. Son rôle effacé.

Le Conseil d'administration

Source : BIU Cujas

L'administrateur délégué. Son rôle de premier plan

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

En fait, il est incontestable que la forme de la société anonyme a donné économiquement de très brillants résultats. Certains moralistes ont dressé contre elle un réquisitoire, s'attaquant notamment à l'atténuation de la responsabilité. A leurs yeux, la limitation de la perte et l'absence d'intérêt direct et personnel à la gestion font de la société anonyme une forme inférieure à l'entreprise individuelle et à la société en nom collectif. Mais si nous laissons de côté cet aspect moraliste, 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 d'abord une contrainte absolue, en ce sens que le travailleur est subordonnée à une personne ou à un organisme qui peuvent l'obliger à travailler. Il n'est pas libre de travailler ou non, ce sont les régimes du travail forcé.

Ou bien la contrainte n'est pas absolue mais relative, en ce sens que l'individu n'est pas contraint de travailler s'il ne le veut pas, mais que, s'il veut travailler, il ne peut pas choisir librement sa voie, effectuer tel ou tel travail, parce qu'il se heurte à un certain nombre de règles qui

Source : BIU Cujas

ont pour effet de cloisonner les professions, c'est le régime des professions fermées.

§ I - Les régimes de travail forcé.

L'esclavage antique

I° La forme la plus typique est l'esclavage qui a régné d'une manière absolue dans toute l'ANtiquité. L'esclave est tenu de travailler pour le compte de son maître; il est la propriété de son maître.

L'esclavage des noirs dans les colonies

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

Les 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 maîtres ne se croyaient pas tenus aux ménagements qu'implique le sentiment d'une communauté de nature.

3°) Tandis que l'esclavage antique s'insérait dans le cadre de la vie économique domestique, l'esclavage 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 en France pour les colonies, par une loi du 4 Février I794 mesure hâtive, mal préparée, qui a eu pour résultat la perte de Saint-Domingue à la suite de la révolte des noirs. Dans le courant du XIX° siècle, l'émancipation des noirs s'est faite un peu partout; le dernier pays qui l'a aboli est le Brésil en I88I.

Le servage

2°) Après l'esclavage, il faut dire quelques mots du servage autre modalité déjà adoucie du travail forcé. Il a été très général au Moyen Age. C'est un mode de travail forcé, en ce sens que les serfs et leurs successeurs étaient attachés à une terre héréditairement, et obligés de rendre au seigneur certains services personnels (des corvées). Mais, à la différence de l'esclave, le serf avait la jouissance de sa personne et certains droits sur les terres qu'il cultivait.

Substitution aux corvées de redevances en argent.

Comment ce régime du 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 en nature, forfaitaires. Le serf devait

Source : BIU Cujas

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

Abolition du servage.

Cependant au moment où la Révolution éclate, il y a encore en France quelques serfs dans la région de Saint Claude dans le 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, on ne peut pas engager ses services pour sa vie durant.

L'article I780 du Code Civil

Causes de la disparition du travail forcé

La disparition des régimes de travail forcé s'explique par deux raisons. La première est d'ordre moral; à mesure que la conscience morale s'est affinée on a senti qu'il était inadmissible que l'ensemble des forces d'un individu fût à la disposition d'un autre individu, qu'il était choquant qu'un homme pût être l'objet de la propriété d'un autre homme. Mais à cette considération d'ordre moral s'ajoute, plus décisive peut être en fait, une considération économique. On s'est aperçu que le travail forcé était moins productif et moins efficace que le travail libre; parceque l'individu qui, quoiqu'il fasse, ne peut pas améliorer son sort, acquérir sa liberté, l'autonomie de ses mouvements et de ses actes, n'est pas incité à fournir son rendement maximum. Dès l'Antiquité, le mouvement d'affranchissement en masse des esclaves est parti moins d'un sentiment de pitié que de l'intérêt bien entendu des maîtres.

Faible productivité du travail forcé.

§ 2 - Les régimes des professions fermées.

On n'est pas passé généralement de suite 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 per-

Source : BIU Cujas

sonne; s'ils ne veulent pas travailler, personne ne peut les y contraindre, mais ils ne peuvent pas choisir librement leur profession. Tantôt les professions sont fermées d'une manière absolue, seuls peuvent exercer telle profession, les individus de telle catégorie, c'est le régime des castes. Tantôt les professions ne sont fermées que relativement; l'individu ne peut pas choisir librement sa profession; pour y accéder il faut l'autorisation des dirigeants de cette profession; c'est le régime des corporations.

I - Le régime des castes

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

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.

Le régime des castes aux Indes.

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, un tel, appartenant à telle famille qui se rattache à la caste des forgerons, ne pourra être que forgeron.

Hiérarchie et spécialisation des castes

Entre les castes existe une hiérarchie fortement organisée. Toutes les professions ne sont pas sur le même plan; elles s'étagent; il y a des professions plus ou moins nobles, des familles plus ou moins haut placées dans cette échelle économique et sociale. Le régime des castes est donc une sorte d'ossification de la division du travail. Dans nos sociétés modernes, chaque individu se place à l'endroit qu'il a choisi, tandis qu'aux Indes, la division du travail est cristallisée.

Défaut d'adaptation des professions aux besoins.

Ce système présente un certain nombre d'inconvénients qui le rendent incompatible avec une vie économique souple et progressive. D'une part, du fait que ce sont l'hérédité et la situation de famille qui assurent la distribution des individus par profession, 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

Source : BIU Cujas

des castes, certaines professions comptent trop de membres, parce que la natalité est forte dans les familles qui les alimentent, d'autres sont en déficit pour la raison inverse.

et au progrès de la technique

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

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

II - Le régime corporatif.

Ce régime présente pour nous un intérêt beaucoup plus direct, parce que l'Europe occidentale, et en particulier la France, l'ont pratiqué pendant de longs siècles, et qu'aujourd'hui certaines écoles sociales en demandent la résurrection.

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 quelques siècles, satisfaire les besoins des sociétés où il s'appliquait, et pourquoi il est, ensuite, entré en décadence.

A) Etude théorique du régime corporatif.

Le régime corporatif est un régime de règlementation

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

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

1° L'Accès dans la profession n'est pas libre. La corporation est un groupement professionnel, qui, dans chaque centre, réunit les producteurs d'un même métier. Ce groupement corporatif, est obligatoire: nul ne peut exercer la profession, s'il ne fait pas partie de la corporation. En outre ce groupement est fermé, il ne comporte qu'un nombre

La profession ne peut-être exercée que par les membres de la corporation

Source : BIU Cujas

déterminé de membres.

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

Les apprentis. Les compagnons et les maîtres

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

Limitation du nombre des apprentis et des maîtres

2°- Au point de vue de la fixation des conditions du travail, on 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 du travail soit (et c'est ce qui se fait de plus en plus dans la grande industrie) une entente entre un ou plusieurs patrons et une masse d'ouvriers; c'est le contrat collectif. Dans les deux cas, il y a contrat, il y a accord des volontés du patron et de l'ouvrier, et c'est cet accord qui détermine le statut du travail.

Les conditions du travail ne se règlent pas par une entente

Il en est tout différemment dans le régime corporatif. Ni les compagnons, ni les apprentis ne participeront 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. D'autre part, il existe un tribunal corporatif, la jurande, auquel sont soumises les difficultés entre patrons et ouvriers. Mais, à la différence de nos conseils de prud'hommes, qui sont composés d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers, la jurande ne comprend que des patrons. Les conditions du travail sont donc fixées, et les conflits réglés, par la corporation c'est-à-dire par les maîtres seuls.

Mais unilatéralement par la corporation

Les jurandes

Source : BIU Cujas

Fixation d'un maximum de salaire

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

Interdiction des grèves

Le corollaire naturel de cette absence de libre discussion entre les maîtres etles compagnons doit être la prohibition de toute action collective des compagnons. De fait, les grèves sont interdites. Quand, au XVIe siècle, dans des conditions que nous avons exposées, ont éclaté des mouvements de révolte ouvrière causée par la hausse des prix, qui ne permettait plus aux ouvriers de vivre avec un salaire immuable, les corporations et les pouvoirs publics ont énergiquement lutté contre ces mouvements. L'ordonnance de Villers Coterets de 1539, interdit formellement "les intelligence 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.

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, 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.

Règlementation de l'exercice de la profession

Fixation des frontières de chaque profession.

Enfin, le régime corporatif règlemente d'une manière très minutieuse, les frontières de chaque profession, pour empêcher les empiétements sur des professions voisines. Cette règle a donné lieu à des procès célèbres entre les tailleurs et les fripiers, entre les cuisiniers et les rôtisseurs, etc.. On voit donc que, à tous égards le système corporatif est un système de règlementation. Il est exactement l'antithèse de l'individualisme et du libéralisme économique.

Source : BIU Cujas

B - Etude historique du régime corporatif.

Le régime corporatif du XIII° au XV° siècle

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

I°) La première va approximativement du XIII° au XV° siècle. C'est au XIII° 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 péfiode, 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 corporatif. 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 restant 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, mais 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, ceux 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, il sont déjà considérés un peu comme de futurs maîtres, et prennent place pour les repas à la table du maître.

La confrérie

Par ailleurs, entre maître et compagnon

Source : BIU Cujas

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

Le juste salaire.

Ajoutons que les ouvriers sont protégés contre le risque d'un salaire insuffisant par l'effet de la coutume et de la morale. A cette époque survit encore très nettement la théorie des canonistes sur le juste salaire. Cette idée très répandue que les maîtres ont une obligation, non pas légale, mais morale, d'assurer à leurs compagnons un salaire qui leur permette de vivre honorablement selon leur condition. Une fois fixé 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 de chômage, par le fait que les engagements sont à longue durée. Comme les conditions de la vie économique sont très différentes de celles du régime capitaliste actuel, avec ses alternances de dépression et de prospérité, le danger de chômage est réduit au minimum. Le rythme économique est ralenti, mais sans à coups.

Enfin certaines règlementations, édictées en dehors de toute pensée de protection ouvrière, se trouvent, en fait, servir les ouvriers de la même manière que certaines de nos lois modernes. En voici deux exemples: en partant du souci du respect de la religion, on applique très généralement le repos du dimanche. Cette disposition n'est pas inspirée du désir de laisser aux ouvriers un jour de repos par semaine; elle est fondée sur l'idée que personne ne doit travailler le dimanche, mais en fait, le résultat est le même.

Le repos du dimanche

L'interdiction du travail de nuit.

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

Source : BIU Cujas

Le régime corporatif du XVI° au XVIII° siècle

2°- Dans la deuxième période qui va du XVI° au XVIII° siècle, nous constatons un changement complet.

La corporation tend au monopole.

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.

L'action des pouvoirs publics en ce sens.

Deux édits de I58I et I597 étendent le régime corporatif aux diverses régions qui ne le connaissent pas encore. Plus tard, dans son célèbre édit de I673, Colbert reprend cette tentative de généralisation du système corporatif.

Accès plus difficile à la maîtrise.

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

Pour accentuer cette tendance, il vint s'y ajouter la volonté systématique des maîtres qui désirèrent se réserver pour eux et leur famille, le privilège de la situation de maître. Comment procédèrent-ils pour y arriver ?

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

D'autre part, pour réserver à leurs fils l'accès à la maîtrise, les maîtres en arrivèrent à dispenser leurs fils d'exécuter le chef-d'oeuvre et à le remplacer, pour eux, par une "expérience" d'une difficulté beaucoup moindre.

Le fossé se creuse entre maîtres et compagnons.

Cette transformation du régime corporatif devait creuser un fossé qui n'existait pas dans la première période, entre les maîtres et les compagnons.

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 écono-

Source : BIU Cujas

mique plus mobile, plus progressif. En sorte qu'une antinomie apparaît et va s'accentuant entre le régime corporatif et les besoins de la pratique économique.

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

Divers symptômes montrent cette antinomie. D'abord au XVII ° siècle et au XVIII° 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. Or, 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 bientôt allait se généraliser.

Les corporations de marchands

Création des grandes manufactures en marge du régime corporatif.

Dans l'ordre proprement industriel une autre constatation s'impose, également significative: Au cours du XVIII° siècle, se créent en France une série de grandes manufactures: le Creusot, Saint Chamond, Firminy, Baccarat. Ce sont des manufactures, c'est-à-dire que dans ces entreprises de grandes dimensions, le machinisme ne règne pas encore, le travail se fait surtout à la main, mais ce sont 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 règlementation qui n'était plus conciliable avec la vie économique nouvelle.

Attaques contre le régime corporatif au XVIII° siècle

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

Les ouvriers

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

Les pouvoirs publics

De leur côté, les pouvoirs publics, qui avaient pendant longtemps travaillé dans le sens d'une généralisation du régime corporatif, changent complètement d'orientation, quand Turgot arrive au pouvoir. Turgot, obtient de Louis XVI, en février 1776, un édit abolissant les maîtrises et les jurandes. A la vérité, ce fut là une réforme sans lendemain, parce que les intérêts particuliers, lésés par la réforme de Turgot, se liguèrent, et, après sa disgrâce, devenus tout puissants, il f t abolir l'édit de 1776. Les corpo-

L'édit de Turgot de février 1776

Source : BIU Cujas

rations 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 règlementation, mais sur celui de la liberté.

Section II.

Le régime de liberté.

Le régime libéral s'analyse en deux traits. D'une part, la libre concurrence qui régit les rapports des chefs d'entreprise entre eux et avec le public; d'autre part, la liberté du travail, qui régit les rapports entre patrons et ouvriers.

§ I - La libre concurrence.

Liberté du choix de la profession

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

Liberté d'aménagement de l'entreprise

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

Exceptions au principe de la libre concurrence

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

Source : BIU Cujas

Les établissements dangereux, etc.

Les établissements dits dangereux, incommodes ou 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 capacités, fournir des diplômes: avocat, médecin, pharmacien. Mais là encore dès que le candidat possède le diplôme, il peut exercer la profession, ou bien les conditions exigées sont purement formelles "prestation de serment, par exemple".

Les charges et offices ministériels.

Au contraire, une exception bien réelle au principe du libre exercice de la profession est celle des charges et offices ministériels "notaires, avoués, agents de change, etc.." Ces professions offrent quelque chose de tout à fait comparable au régime corporatif. Un individu possèderait-il tous les diplômes, il ne peut pas être, par cela seul : notaire, avoué, etc.. Il est obligé de prendre la place d'un notaire ou d'un avoué existant, et d'obtenir la transmission de sa charge contre versement d'une somme d'argent. C'est là une survivance du système des professions fermées, mais qui n'a qu'un champ d'application très restreint.

§ 2 - La liberté du travail.

Nul ne peut être contraint de travailler pour autrui.

Ce second aspect de la notion de liberté économique implique que nul individu ne peut être contraint de travailler pour autrui. On ne peut s'engager à travailler pour autrui pour une durée illimitée. Si un individu engagé pour une durée limitée se refuse à travailler, on ne peut que le poursuivre en dommages intér êts, pour inexécution de son engagement, mais non l'obliger à rentrer dans sa place et à exécuter le travail quil 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'une entente entre patron et ouvrier. Les auteurs de la loi de 1791, 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

Source : BIU Cujas

Prohibition des ententes par la loi de I79I.

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 poirt, au cours du XIX° siècle, une évolution s'est accomplie en tous pays.

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

En France, deux lois importantes ont rendu aux individus le droit d'agir collectivement, sous forme de grèves "loi de I864", ou de syndicat "loi de I884". Les bases de notre droit demeurent cependant individualistes, parce que la loi de I884, si elle a donné aux syndicats la possibilité d'exister, n'a pas rendu les syndicats obligatoires. L'individu peut adhérer à un syndicat, mais il n'est pas forcé de le faire.

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

La règlementation 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.

Conséquences de la liberté du travail et de la concurrence

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

Leur résultat le plus net a été de donner à la vie économique moderne une mobilité extrême, qui contraste avec l'immobilité de la vie économique médiévale et corporative. L'individu peut agir comme il l'entend, se déplacer comme il veut; chacun choisit sa voie et peut en changer s'il s'est trompé. Sans doute, cette liberté juridique n'implique et n'entraîne pas toujours la liberté effective. Par exemple, l'ouvrier qui a le droit de se déplacer peut être empêché de le faire par des obstacles économiques (s'il ne peut payer ses frais de transport) ou par des obstacles psychologiques (s'il est attaché à son coin de terre et ne se résout pas facilement à le quitter). Mais au cours du XIX° siècle, ces obstacles économiques et psychologiques au libre mouvement des hommes, se sont eux-mêmes sensiblement atténués, par suite de la baisse du prix des transports, et de faits sociaux, tels que le service militaire obligatoire, qui, transplantant l'individu dans un milieu nouveau, l'habitue à l'idée de vivre, le cas échéant, ailleurs que dans son pays natal. Si bien qu'au total, par l'effet combiné de tous ces changements juridiques, économiques, psychologiques agissant dans le même sens, la mobilité des agents de la production a été très sensiblement accrue.

Mobilité extrême de la vie économique.

La concurrence comme stimulant du progrès économique.

En second lieu, la vie économique est devenue plus progressive. Sous le régime de libre concurrence, comme chacun travaille à ses riques, l'individu est obligé à tout instant d'essayer de perfectionner

Source : BIU Cujas

ses procédés de fabrication. Il ne peut plus marcher en vertu de la seule vitesse acquise comme autrefois, en se disant que les choses vont rester ce qu'elles sont; il est soumis à la pression de concurrents qui sont eux-mêmes à l'affût de toutes les nouveautés, il est obligé de se surpasser ou de disparaître.

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

La lutte pour la vie.

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

Les injustices auxquelles donne naissance le libre contrat

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

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

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

CHAPITRE V

LE CAPITALISME

Lorsqu'on veut caractériser d'un mot le régime économique actuel des sociétés de l'Europe

Source : BIU Cujas

occidentale, on se sert du terme de "capitalisme". Sur ce point, adversaires et partisans du régime actuel se trouvent d'accord. Ses adversaires, en particulier les socialistes, déclarent que notre régime économique d'aujourd'hui est un régime capitaliste, et doit être condamné en raison même de ce caractère capitaliste. A leurs yeux, il est inique qu'il existe une classe d'individus, les capitalistes, qui dirigent et commandent l'activité économique et prélèvent sur le produit du travail des autres, des ouvriers surtout, un lourd tribut.

Le caractère capitaliste de nos sociétés modernes occidentales

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 le développement de la production à notre époque, 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 très grand secours. Et en même temps l'étude des notions de capital et de capitalisme nous permettra d'aboutir à une synthèse qui sera tout naturellement la conclusion et le couronnement de notre examen analytique du cadre technique et juridique des sociétés modernes.

I° Section

Le capital et le capitalisme au sens technique.

Analyse du capital technique par Böhm-Bawerk

Les notions de capital et de capitalisme, au point de vue technique, ont été élucidés par un économiste autrichien moderne, dont nous aurons à plusieurs reprises l'occasion de parler: Böhm-Bawerk. Le point de départ de Böhm-Bawerk est que toute l'activité économique a pour fin la satisfaction des besoins humains. Il se peut (c'est la solution la plus simple) que dans la nature se trouvent des choses qui,

Source : BIU Cujas

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 on ne trouvera pas d'autres éléments possibles de la 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 et le capital. La vérité, dit Böhm-Bawerk, c'est que le capital n'est pas un facteur de la production, il est autre chose.

Il n'y a que deux facteurs de la production: la nature et le travail humain

Dans cette combinaison des ressources naturelles et du travail humain, deux méthodes différentes peuvent être et sont effectivement employées; et c'est ici que nous allons voir apparaître le capital.

Il y a deux méthodes différentes de production

Dans une première méthode, le travail humain s'applique directement sur les ressources naturelles. Souvent, d'ailleurs, ce travail sera un simple travail de déplacement. Il ira chercher les ressources naturelles où elles se trouvent dans la nature, pour les porter là où elles sont utiles aux hommes. Un individu d'une peuplade primitive, habitant sur les bords de la mer, ira sur le rivage, 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

Prenons 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 même et prend tellement plus de poisson qu'il récupère très rapidement le temps passé à la confection de ces engins.

Exemples

Autre exemple: au lieu de se déplacer chaque fois qu'il a besoin d'eau, l'individu abat des arbres, les creuse, les ajuste, établit une canalisation qui conduit l'eau à son habitation. Une fois la

Source : BIU Cujas

canalisation faite, il économise tellement de temps qu'il a vite compensé les heures consacrées à cette opération.

Pourquoi la méthode indirecte est généralement plus avantageuse

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

Comment se fait-il qu'il en soit ainsi ? Aupremier abord, il y a là quelque chose d'un peu mystérieux. L'analyse de Böhm-Bawerk est sur ce point encore très utile. Il montre que ce qui fait la fécondité, l'avantage 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 individu veut se construire une habitation en pierres; non loin de l'endroit où il veut s'installer, il trouve une paroi de rochers, qui contient les éléments qui pourraient servir à construire la maison. Mais ils se présentent 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.

Elle permet une utilisation plus large des forces naturelles.

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

Nous sommes ainsi 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 Böhm-Bawerk appelle les biens intermédiaires, c'est-à-dire tous ces biens dont l'utilité vient de ce qu'ils nous permettent d'obtenir dans les meilleures conditions, les biens de consommation. Une usine, des machines, sont des biens intermédiaires. Du pain, des vêtements, un livre sont des biens de consommation. Ceci posé, Böhm-Bawerk appelle capital, au sens technique du terme, tous les biens intermédiaires.

Distinction des biens de consommation et des biens intermédiaires.

Les biens intermédiaires constituent le capital technique

Reste à montrer pourquoi nos sociétés modernes méritent d'être qualifiées de capitalistes en ce sens technique. Pour cela, il nous suffira d'évoquer

Source : BIU Cujas

les deux chapitres antérieurement consacrés aux caractères techniques de nos sociétés modernes.

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

Nous avons exposé qu'une des modalités importantes de la division du travail dans nos sociétés modernes est le sectionnement de la production. Le passage de la matière première à l'objet fabriqué, du cuir à la chaussure, n'est plus comme jadis, l'oeuvre d'un seul ouvrier, mais d'une série d'ouvriers et même d'entreprises distinctes qui se consacrent respectivement à l'extraction de la matière première, à la transformation en produit brut, au finissage, à la décoration, etc... A mesure que la division du travail s'accentue, que le sectionnement de la production s'opère, que des subdivisions sont créées dans ce sectionnement, augmente le nombre des individus qui ne fabriquent pas l'objet consommable, et dont l'activité s'emploie à fabriquer un bien intermédiaire. Les progrès de la division du travail sous sa forme du sectionnement de la production, ont donc pour conséquence qu'un nombre croissant d'individus appliquent leur effort à fabriquer du capital au sens technique.

Effets à cet égard de la division du travail

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 du règne de la grande production spécialisée et mécanique.

Les socialistes ne condamnent pas le capital technique

Mais une constatation de simple bon sens va nous montrer que nous n'avons pas épuisé par là, les notions de capital et de capitalisme. Les adversaires du règime 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 suppression 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

Source : BIU Cujas

C'est le capital juridique qu'ils entendent abolir

soient hostiles au capitalisme, et cependant ne veuillent pas rejeter ce qui nous a semblé être le capital ? C'est que quand ils parlent du capitalisme et du capital, ils n'emploient pas ces termes dans le sens que nous venons de définir. Après l'étude technique du capitalisme et du capital, il y a lieu d'examiner, pour embrasser toute la complexité de la notion de capital, son sens juridique.

Section II

Le capital et le capitalisme au sens juridique.

Définition du capital juridique.

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

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

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, ma maison est un capital juridique, puisqu'elle me procure un revenu sans travail, elle est en même temps un capital technique, puisqu'elle sert à une entreprise industrielle. Dans cette maison sont fabriqués des biens intermédiaires et des biens de consommation, elle est elle-même 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. Pour mon

Source : BIU Cujas

locataire, cette maison est un bien de consommation, comme les subsistances, le pain, les vêtements, etc. Elle fournit directement une satisfaction, un abri contre les intempéries. Cette maison est pour moi un capital juridique, mais n'est pas un capital technique; les deux notions sont ainsi dissociées.

La qualité de capital juridique dépend du régime de droit en vigueur.

Ajoutons que les choses sont, ou ne sont pas, des capitaux juridiques en conséquence du régime de droit en vigueur. De sorte que si la technique de la production demeure la même, mais que le régime du droit soit modifié, le capital technique ne sera pas touché, le capital juridique sera profondément transformé. Supposons qu'au régime actuel de l'appropriation privée des moyens de production soit substituée leur appropriation collective. C'est là ce que demandent les collectivistes. Les collectivités qui deviendraient propriétaires des moyens de production; la commune, l'Etat, continueraient à se servir de machines, à organiser la production spécialisée et mécanique. Le capital technique demeurerait donc, sous ce régime, ce qu'il est sous le régime de la propriété privée. Au contraire, il y aurait un changement considérable pour le capital juridique, il n'y aurait plus de particuliers qui tireraient un revenu périodique des usines, des actions, etc... puisqu'ils auraient cessé d'en être propriétaires.

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

Forme ordinairement immatérielle du capital juridique.

Pour achever de voir combien les deux notions sont différentes, montrons quelle forme prend d'ordinaire le capital juridique. Généralement il se présente sous une forme immatérielle et avec une expression monétaire. Quand on veut analyser ce dont se compose le capital d'une personne, on dit: elle a un certain nombre d'actions, de rentes, formant une valeur totale de tant.

Il s'ensuit que le capital ne s'identifie pas avec les biens immatériels dont il est l'expression. Ceux-ci peuvent se transformer, périr, tandis que le capital juridique subsiste. Supposons un individu, propriétaire d'une action d'une société anonyme. Au moment où il l'acquiert, la société est propriétaire de certains biens matériels. Mais ils dépérissent plus ou moins vite. Dix ans, cinquante ans plus tard, il se peut que les biens qui composaient l'actif social au moment où cet individu a acquis son action aient disparu; l'action n'en subsiste pas moins. Et le droit confirme cette analyse lorsqu'il déclare que même si une société par actions ne possède que des immeubles, le droit de l'actionnaire n'est pas immobilier, mais mobilier; il y a dissociation entre les biens matériels formant l'actif social et le titre qui est la propriété de l'actionnaire.

Pourquoi dans nos sociétés modernes, le capital juridique a-t-il

Source : BIU Cujas

pris tant de développement ?

Dans nos sociétés modernes, le capitalisme au sens juridique a pris un développement considérable. Et il est facile de montrer que cette importance est la conséquence des caractères juridiques de nos sociétés modernes: propriété privée des moyens de production, liberté du travail et de la concurrence.

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

Le régime juridique libéral a pour effet de différencier les situations des individus. Si nous comparons une sociétéanonyme moderne à une entreprise médiévale, nous voyons que dans l'entreprise médiévale, l'individu est encastré dans un organisme qui le dépasse, il a sa voie tracée, il ne peut pas en sortir. Tous les individus ou à peu près ont la même situation. Dans les sociétés modernes, au contraire, chaque individu, choisit sa voie, court sa chance et ses risques; les uns réussissent, d'autres échouent. Entre les premiers et les seconds il existe bientôt un écart formidable de situation sociale. Les premiers peuvent amasser une grande somme de biens, ils en appliquent une part à la satisfaction immédiate de leurs besoins, ils mettent le reste en réserve. Nous décrirons plus tard le mécanisme économique qui leur permet de tirer de ces biens en réserve des revenus périodiques sans en diminuer le montant en capital.

La propriété privée héréditaire consolide les inégalités.

Par ailleurs, l'institution de la propriété privée des moyens de production, vient consolider cette inégalité, et donc,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.

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 qu'ils tirent peut-être de leur travail présent) tirent, du capital juridique dont ils sont propriétaires, des revenus périodiques sans contre-partie de travail actuel.

Augmentation du nombre des capitalistes.

Mais 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 que, en même temps qu'augmente l'importance du capital juridique, augmente le nombre des capitalistes. C'est un point sur lequel insistent volontiers les défenseurs de notre société, 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, de familles, qui ne soient peu ou prou, capitalistes, qui ne possèdent pas

Démocratisation du capital juridique

Source : BIU Cujas

dans leurs tiroirs quelques actions de sociétés anonymes, quelques rentes sur l'Etat, quelques bons de la défense nationale.

La masse des petits actionnaires ne dirige pas la production.

Tout en reconnaissant la vérité de cette observation, il ne faut pas cependant lui donner une portée excessive, car cette poussière de petits capitalistes des classes ouvrières et rurales, sont dans la vie économique d'aujourd'hui des éléments passifs plus qu'actifs. Ils détiennent à eux tous, une grande masse d'actions, d'obligations, de titres de rentes, mais en fait, ce ne sont pas eux qui dirigent l'activité économique, qui commandent la production. Au-dessus d'eux est une minorité, une aristocratie même de grands capitalistes, dont chacun possède un portefeuille varié de titres des entreprises les plus diverses. Ces grands capitalistes ont accès dans les conseils d'administration de toutes les sociétés importantes et par là exercent une influence décisive sur l'orientation de la vie économique.

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

Finalement, si nous rapprochons les deux notions de capitalisme technique et de capitalisme juridique, nous aboutissons à cette conclusion: dans nos sociétés modernes, le capital technique et le capital juridique occupent une place beaucoup plus grande que dans les sociétés des siècles et des types antérieurs. Le capital technique joue un rôle primordial en conséquence des progrès, de la division du travail et du machinisme. Le capital juridique est au premier plan, en conséquence du régime de la liberté du travail et de la concurrence et de l'appropriation privée des moyens de production (1).

Comment nos sociétés modernes sont la résultante de la conjonction entre: I°) la forme de la grande production spécialisée et mécanique, et 2°) le régime de la propriété privée et de la libre concurrence.

(1) Une autre division des capitaux, qui présente un bien moindre intérêt théorique, mais qu'il faut connaître parce qu'elle est parfois objet de questions d'examens, 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 non pas éternellement, mais pendant une longue période de temps, qui donc participent à une série d'opérations productives (ex. les installations, les machines). Dans le prix de revient d'un article donné, par exemple un vêtement, doit entrer la valeur intégrale des capitaux circulants qui ont servi à obtenir ce vêtement (par ex: le morceau de drap dans lequel il est taillé). On y inscrira seulement une fraction de la valeur des capitaux fixes, puisqu'après avoir servi à faire ce vêtement, ils serviront à en faire d'autres par la suite; on calculera cette fraction d'après la durée probable d'utilisation du capital fixe, de manière à ce que sa valeur totale soit couverte par l'ensemble des opérations auxquelles il aura coopéré. Ce calcul est ce que l'on appelle l'amortissement du capital fixe.

Source : BIU Cujas

En résumé nos sociétés modernes, au point de vue économique sont la résultante de la conjonction entre I°) La technique de la production spécialisée et mécanique, et 2°) le régime de la propriété privée et de la libre concurrence. Et cette conjonction a pour effet essentiel la prééminence, dans nos sociétés modernes, du capital et des capitalistes au double sens juridique et technique.

T I T R E I I.

L' I N D U S T R I E

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 XIX° et au XX° siècles, on constate un agrandissement des dimensions moyennes des entreprises industrielles, on donne à ce phénomène le nom de concentration des entreprises.

La concentration industrielle

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, syndicat de producteurs. Mais 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.

L'entreprise coopérative dans l'industrie

Un troisième chapitre sera consacré à l'entreprise coopérative dans l'industrie, tentative pour substituer à l'entreprise capitaliste, dont nous avons indiqué plus haut les caractères essentiels, une forme de production dans laquelle les ouvriers prétendent se passer de patron, être à eux-mêmes leur propre patron.

L'intervention des pouvoirs publics dans l'industrie

Enfin un quatrième chapitre étudiera l'intervention des pouvoirs publics dans l'industrie sous la double forme: I°) des entreprises publiques, c'est-à-dire de celles où le patron n'est plus un individu ou un groupe privé d'individus mais est une collectivité publique: Etat ou Commune. 2°) de la règlementation légale de la production qui, là où subsiste l'entreprise capitaliste, restreint dans une large mesure la liberté des individus et limite la sphère d'action des principes de libre-concurrence et de libre contrat.

Au terme de notre analyse, nous apparaîtra la complexité de la physionomie de l'industrie

Source : BIU Cujas

Complexité de la physionomie économique de l'industrie moderne

moderne: d'une part, les deux premiers chapitres nous auront montré que les transformations techniques et juridiques qui sont à l'origine de l'essor du capitalisme privé, ont joué dans l'industrie avec une intensité très forte; d'autre part, les deux derniers chapitres décriront le développement, à notre époque, de forces ouvrières et publiques qui sont incontestablement antagonistes du capitalisme privé.

CHAPITRE Ier

LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES.

Le mot concentration a deux sens très différents suivant qu'on se place au point de vue de la terminologie courante ou de la terminologie économique. Dans le langage courant, on entend par concentration, le fait que les entreprises d'une certaine branche se groupent dans une région donnée; par exemple, en France, les entreprises minières et métallurgiques sont groupées dans certaines régions du Nord, de l'Est et du Centre; on dit qu'elles y sont concentrées.

Définition de la concentration.

Dans le langage économique, on se sert pour désigner ce fait du 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 peut revêtir deux modalités différentes. Pour les distinguer M. Pirou se sert d'une image; il représente 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-chaussées, sont effectuées les premières opérations, extraction des matières premières: charbon ou minerai de fer. Au premier étage, ces matières premières sont transformées en produits bruits. Au deuxième étage, les produits bruts sont transformés en produits manufacturés consommables. (On pourrait encore ajouter d'autres étages au-dessus pour les transports et le commerce, mais en ce moment, nous n'étudierons 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 place le haut fourneau auquel on apporte le minerai de fer et qui le transforme en produits bruts : fer acier. Si la

Source : BIU Cujas

concentration se produit sur ce plan; elle se traduit par une tendance à l'agrandissement des sociétés qui exploitent les hauts-fourneaux. Comme la concentration s'opère sur un même plan, on appelle cette première modalité: concentration horizontale.

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

La 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. D'où, dans nos développements, trois sections consacrées respectivement: I°) 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, en fait, il y a dans les sociétés modernes, notamment au XX° siècle, tendance à la concentration. Nous essaierons de prendre de ce phénomène une notion précise et en particulier de mesurer l'intensité variable du phénomène de concentration, suivant les pays et suivant les industries, puis nous tenterons d'édifier sur cette étude statistique, une explication, une indication des causes profondes de la concentration industrielle.

Emploi de la méthode positive.

§ I - Les faits.

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

Constatations tirées de la statistique

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, mais si nous rap-

Source : BIU Cujas

prochons 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.

I - Généralité de la concentration en tous pays.

Généralité de la concentration

Si nous nous reportons 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.

On constate d'abord, d'une date à l'autre, la diminution des chefs d'entreprises. Ce premier fait, à lui seul, ne prouve pas la concentration industrielle; il pourrait être le symptôme d'une décadence industrielle. Mais en même temps que, entre deux dates, le nombre des patrons diminue, celui des ouvriers s'accroît. Il s'ensuit que le rapport du nombre d'ouvriers au nombre de patrons va en augmentant et que s'élève le chiffre de l'effectif ouvrier moyen par entreprise. Pour l'Allemagne, l'effectif moyen était, en 1882, de 2, 6 ouvriers pour 1 patron (ou 26 ouvriers pour 10 patrons), et en 1907, de 5, 2 ou 52 ouvriers pour 10 patrons ?

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

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, occupant plus de 1000 ouvriers. Or, la décomposition des chiffres montre que d'une date à l'autre, le nombre de très petites entreprises a diminué, tandis que le nombre de toutes les autres catégories a augmenté. La victime de l'évolution a donc été le très petit artisan travaillant seul. Toutes les autres catégories ont augmenté, mais 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.

Dernière constatation tirée des statistiques allemandes, relative au pourcentage du personnel occupé respectivement dans ces diverses catégories. Si l'on exprime par 100, l'effectif ouvrier total et qu'on recherche combien d'ouvriers travaillent

Source : BIU Cujas

dans les établissements de chacune des cinq catégories, on voit que le pourcentage des ouvriers occupés dans la très grande entreprise va en croissant, et d'une manière très sensible.

En France.

On peut faire pour la France, des constatations analogues. Les statistiques françaises sont un peu moins complètes que les statistiques allemandes, mais sur tous les points, elles donnent des résultats identiques et révèlent un mouvement très net de concentration industrielle.

Insuffisance de l'indice effectif ouvrier, pour mesurer l'importance de la concentration.

Toutefois ces données allemandes et françaises ne nous apportent pas encore une idée exacte et complète du phénomène de la concentration industrielle, parce qu'elles ne nous renseignent sur ce phénomène que par un seul indice: l'effectif ouvrier. Or les deux notions de grande entreprise et d'effectif ouvrier nombreux, si elles coïncident souvent, ne concordent pas toujours, et dans la technique de 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 y 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 ouvrier nombreux.

Les "Census" des Etats Unis

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 sur les quantités produites et les capitaux engagés. Si bien qu'aux Etats-Unis, on possède une moisson de documents beaucoup plus abondante que les sources européennes.

Enseignements qu'ils apportent

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

quant à l'effectif ouvrier moyen par entreprise.

Comme les statistiques européennes, ils montrent un effectif ouvrier moyen par établissement qui va croissant. En 1900, l'effectif moyen par entreprise était de(227 ouvriers pour 10 patrons); en 1914, il était de (225 pour 10 patrons). Nous pouvons tirer du rapprochement de ces chiffres avec ceux des statistiques allemandes et françaises divers enseignements intéressants. L'effectif moyen par entreprise est beaucoup plus élevé aux Etats-Unis qu'en Europe. Cela tient à ce que les progrès techniques sont plus développés et que les Etats-Unis ne traînent pas

Chiffre élevé de l'effectif.

Source : BIU Cujas

derrière eux la survivance d'institutions anciennes: l'artisanat, la petite et moyenne production. Travaillant dans le neuf, ils ont pu adopter plus vite les procédés modernes de la grande production.

Progression peu rapide.

De ce que les chiffres ne révèlent qu'une faible différence entre les données de 1900 et celles de 1914, on pourrait être tenté de conclure que la concentration n'a pas une allure très rapide aux Etats-Unis. Mais si nous recherchons le capital moyen, en dollars par établissement, nous trouvons en 1900, 43.000, en 1914, 82.000. Entre ces deux dates, c'est donc un accroissement de près de 100 pour 100.

Le capital moyen par établissement.

Et si nous envisageons la valeur moyenne de la production par entreprise, en dollars, nous trouvons en 1900, 55.000, en 1914: 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.

§ 2.- 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 donnent des chiffres par industrie et catégories d'industries.

Recensement belge de 1896.

Prenons le recensement belge de 1896. Retenons les groupes mines et fabrication de la verrerie, et dans ces groupes, classons les entreprises en trois catégories: (les statistiques belges sont moins détaillées que les statistiques allemandes): petite, moyenne et grande industrie.

Répartition du personnel par catégories d'entreprises.

Dans la fabrication de la verrerie, le pourcentage du personnel employé était, en 1896:

Verrerie.

Grande entreprise: 99,5
Moyenne " : 0,5
Petite " : 0.

C'est un exemple très net d'une concentration poussée à l'extrême; il n'y a plus du tout de petite industrie, et l'entreprise moyenne est infinie; 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.

Source : BIU Cujas

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 le pourcentage du personnel dans chaque catégorie, petite, moyenne et grande entreprise:

Produits alimentaires

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

soit à peu près la moitié du personnel dans les grandes entreprises, I/4 dans les moyennes et I/4 dans les petites. C'est encore un état de concentration, mais qui n'a pas tué la moyenne et la petite entreprises.

Vêtement

Pour les industries du vêtement, les chiffres sont:

Grande entreprise: 7,8
Moyenne " : 33,4
Petite " : 58,8, soit près de 60 %. Il n'y a ici à peu près aucune concentration.

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 tranches qui se placent au début du processus de la production, au rez-de-chaussée, que dans les opérations ultérieures du premier et du deuxième étages. Ce n'est encore là qu'une constatation, mais qui nous met sur la voie de l'interprétation à laquelle, tout à l'heure nous arriverons.

Les recensements allemands

Les recensements allemands de 1882 à 1907, présentent sur les recensements belges la supériorité d'aller plus loin dans la décomposition, puisqu'ils comportent cinq groupes au lieu de trois. Avec plus de détails, ils conduisent à des constatations tout à fait analogues.

mines et métallurgie.

Si nous considérons les industries minières et métallurgiques, le pourcentage du personnel ouvrier est dans les très petites entreprises de 0,1, dans les très grandes de 52,5. Plus de la moitié du personnel est donc occupé dans les très grandes entreprises.

Vêtement.

Si ,par contre, nous prenons les industries du vêtement, sur 100 ouvriers, 37,1 sont occupé 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

Source : BIU Cujas

notre époque, la concentration est générale en tous pays, très variable suivant les branches d'industries, maxima aux premiers stades de la production, et minima aux derniers.

Première question.

§ 2.- Les Causes

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

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

I°) Il y a un mouvement général de concentration industrielle, parce que la grande entreprise présente, par rapport à la petite entreprise une supériorité incontestable. Cette supériorité tient à des causes très diverses assez faciles à démêler et qu'il convient surtout de classer systématiquement. Pour cela, il faut se rappeler ce qu'est une entreprise. Elle se procure des matières premières. Elle les transforme en y 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.

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.

Achat en gros

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 ses matières premières à un prix moins élevé à l'unité 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 réduits.

3°) La grande entreprise bénéficie de réductions sur le prix du transport des matières

Source : BIU Cujas

premières, parce que les compagnies de transport font généralement des conditions spéciales par grosses quantités, notamment par wagons complets.

B) Pour la production proprement dite;

B) La production proprement dite.- La grande entreprise est là aussi très sérieusement avantagée. Proportionnellement, elle a de moindres frais généraux. Pourtant, celui qui visite une grande entreprise industrielle est frappé des grosses dépenses de loyer, d'éclairage, d'impôts, d'assurances qu'elle supporte. Mais ce qui importe, ce n'est pas le chiffre absolu des frais généraux, c'est leur chiffre relatif, c'est-à-dire par unité produite. Or l'expérience montre que ce chiffre est beaucoup plus faible dans la grande entreprise que dans la petite. Elle couvre, par exemple, 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 de vente.

Réduction des frais généraux à l'unité.

Utilisation maxima de la division du travail et du machinisme.

Puis, la grande entreprise peut porter au maximum les perfectionnements techniques, pousser jusque dans le détail la décomposition des tâches. Elle peut ainsi adapter exactement chaque ouvrier à la fonction qui lui convient; graduer la rémunération d'après la qualité de la main-d'oeuvre, donner à ses directeurs techniques ou à ses employés très qualifiés des rémunérations considérables, correspondant à leur valeur.

La grande entreprise utilise en plein le machinisme, se tient à l'affût des derniers progrès; elle peut acheter des brevets; elle peut susciter même des inventions et découvertes, en organisant chez elle des laboratoires d'essais et d'expériences.

Traitement des sous-produits.

Enfin la grande entreprise peut traiter et vendre les sous-produits, les déchets de la production principale, tandis que les petites sociétés sont d'ordinaire obligées de les laisser perdre, parce qu'ils ne sont pas produits en quantité suffisante pour qu'il leur soit économiquement avantageux de s'en occuper.

c) pour la vente;

c) La vente - Toutes proportions gardées; la grande entreprise vend à moindres frais que la petite. Elle peut d'abord organiser sa vente avec une meilleure connaissance de l'état des marchés, elle peut avoir un service des ventes qui suit 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

Meilleure connaissance des marchés.

Source : BIU Cujas

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 coûtera beaucoup moins cher.

Bénéfice moindre à l'unité

Ajoutons, que par le fait qu'elle vend beaucoup, la grande entreprise peut se contenter sur chaque article, d'un gain moindre, tout en réalisant, en fin d'exercice, un chiffre très élevé de bénéfices.

2°) Ce bref tableau suffit à expliquer le triomphe graduel de la grande entreprise. Mais, si la concentration présente une telle supériorité,

Seconde question:

comment se fait-il que le mouvement ne se soit pas étendu également à toutes les branches d'industrie, qu'il existe encore de petites et de moyennes entreprises, qui, dans certaines branches manifestent une force de résistance remarquable ? Bref, pourquoi le

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

mouvement de concentration présente-t-il une intensité très variable suivant les catégories d'industries ? C'est la seconde question que les faits nous ont amenés à poser, et à laquelle, il nous faut maintenant essayer de répondre.

Les chiffres que nous avons précédemment donnés, et qui étaient empruntés aux recensements belges et allemands, nous ont montré que la concentration est au maximum dans les catégories d'industries qui se trouvent au début d'un processus de production (l'extraction des matières premières, ou sa 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. Lucien March, qui fut longtemps directeur de la statistique générale de la France a tiré des statistiques françaises des constatations analogues et qui l'ont mis sur la voie de l'explication. M. March a étudié deux groupes d'industries à première vue très voisines; les industries métallurgiques, qui transforment le minerai en produit brut; les industries de transformation des métaux qui viennent immédiatement 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 cinquante ouvriers en France, il est, dans le premier groupe de I %, dans le second de 58 %. C'est

Source : BIU Cujas

dire que dans les industries métallurgiques, il n'y a presque pas d'ouvriers occupés dans les établissements de moins de 50 ouvriers, tandis que dans la transformation des métaux une grosse fraction du personnel y est employé.

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

Recherchons les causes de cette divergence. Entre la métallurgie et le travail des métaux, on ne trouve qu'une seule différence essentielle; la métallurgie se prête à la production en série, parce ses produits ne sont pas destinés immédiatement au consommateur; 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 aisément de produits uniformes et de série s'ils leur sont offert à des conditions de bon marché que précisément la production en série rendra possible .

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

Dans les industries du travail des métaux, il en est autrement. Ces industries livrent des articles directement utilisés par le consommateur. La production en série se heurte souvent ici àla 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 à ses habitudes, et consent à payer au besoin un peu plus cher pour obtenir satisfaction.

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

En résumé, la concentration triomphe dans les branches d'industrie qui travaillent pour une très vaste clientèle anonyme, impersonnelle. Là où la production en série se heurte aux besoins et aux goûts individuels des consommateurs, la victoire de la grande entreprise n'est plus aussi certaine, ni aussi générale.

Section II - Le mouvement de concentration verticale ou intégration.

Définition de l'intégration.

L'intégration est la réunion en une seule unité économique d'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 mé-

Source : BIU Cujas

canique. 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 grés moyens financiers, et à sa tête 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'y a pas de lien logique, rationnel entre ces entreprises. Il n'y a intégration

Connexité nécessaire des entreprises intégrées

que quand il existe une connexité entre les différentes catégories d'entreprises, 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) un haut fourneau, peut pratiquer l'intégration de deux manières. Ou bien, il peut s'adjoindre des mines de fer, et de charbon, c'est le stade antérieur à son objet propre, c'est de l'intégration vers le bas; il descend du premier étage vers le rez-de-chaussée. Ou bien le haut fourneau s'intègre un atelier de construction mécanique; il monte au deuxième étage; c'est de l'intégration vers le haut.

L'intégration vers le bas

L'intégration vers le haut

§ I.- Les faits.

L'intégration est un mouvement d'origine récente, plus récente que le mouvement de concentration horizontale. Il y a 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.

Exemples d'intégration.

Dans l'industrie chimique, la grande société de Saint-Gobain, qui fabrique à la fois des produits chimiques et des glaces s'est intégrée 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

Source : BIU Cujas

transport du pétrole; il a ses wagons-réservoirs et une flottile de bateaux.

Le trust de la viande à Chicago tanne dans ses usines 75 % des dépouilles de 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 elle-même les plantes nécessaires pour aromatiser sa liqueur; elle pratique aussi l'intégration vers le haut, puisqu'elle fabrique elle-même toutes ses caisses d'emballage, imprime ses factures et ses prospectus.

L'intégration dans la métallurgie.

De toutes les branches d'industrie, celle où l'intégration est le plus développée est la métallurgie: le haut fourneau est le centre d'attraction autour duquel sont venues se grouper par intégration les phases antérieures et ultérieures de la production métallurgique. Vers le bas, la plupart des grandes sociétés de hauts fourneaux se sont intégrées des mines de charbon et de fer. La plupart des hauts fourneaux se sont annexés également, par intégration vers le haut, des aciéries, des laminoirs, des ateliers de construction mécanique, etc...

L'intégration en Allemagne de I920 à I923 les Konzerne.

Pour achever l'étude descriptive de l'intégration, il reste à indiquer qu'en Allemagne, au lendemain de la guerre et jusqu'en I923, l'intégration a pris une extension formidable. Dans la période de I920 à I923, se créent une série d'entreprises formidables, les Konzerne. Le konzern était une société très puissante, avec des capitaux énormes, qui exploitait une série d'entreprises se rattachant à un même processus de production. Il y en a surtout quatre ou cinq gigantesques, auxquels pour les distinguer, on a donné le nom de leur animateur. 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 produisait une valeur dépassant annuellement 1 milliard de marks or. Il comportait essentiellement deux branches, la métallurgie et le papier. Dans chacune d'elles, Hugo Stinnes s'était efforcé de réunir tous les stades du processus productif.

Le Konzern Stinnes.

La branche métallurgique.

Dans la branche métallurgie, le Konzern comportait des mines de charbon et de fer, 36 hauts fourneaux, 18 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,

Source : BIU Cujas

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 deux compagnies de navigation.

La branche papier

Pour la branche 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

Position du problème

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. Comment se fait-il qu'une entreprise qui veut s'étendre, ne se développe pas plutôt dans le sens horizontal, sur le terrain qu'elle connaît, qui lui est familier ? 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 des branches qui ne lui sont pas familières, exploitation des mines, construction mécanique, alors qu'il semblerait plus rationnel qu'elle reste dans son domaine.

D'autre part, l'intégration n'est-elle pas la négation de la loi de spécialisation ? Dans les temps primitifs, une seule entreprise s'occupait de toute la production. Par unprogrès 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 contiguës

Pour poser le problème sur son vrai terrain, il faut le formuler en termes économiques et non simplement technique. A vrai dire, on a pu relever un certain nombre de cas où le succès de l'intégration tient à des éléments d'ordre technique et matériel. M. de Rousiers, étudiant dans son ouvrage " Les grandes industries modernes"(1) l'intégration métallurgique relève un certain nombre d'avantages proprement techniques qui sont la conséquence du rapprochement, de la contiguité matérielle des entreprises intégrées. Quand sont réunies, 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

(1) 5 volumes - Librairie Armand Colin.

Source : BIU Cujas

une 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 très 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 donc 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 ainsi par le souci, l'inquiétude même que leur causent leurs approvisionnements. Toute entreprise, à quelque stade de la production qu'elle se place, doit s'assurer des approvisoinnements en quantité suffisante, de bonne qualité, à un prix acceptable. En règle générale, cela se fait automatiquement dans une société qui repose sur le principe de la libre concurrence. Entre les approvisionneurs s'établit une concurrence 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 trop à s'en préoccuper, emmettant 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 quels cas le souci est-il particulièrement grave?

Quelles sont ces hypothèses particulières, mais en fait, 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, pas qu'il y a, soit temporairement, soit d'une manière continue, rareté des matières premières. Les chefs d'entreprises 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 situations de ce genre. I°) - Presque toutes les sucreries françaises sont montées sur le type de la très grande production. Il est 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

Intégration de la culture des betteraves pour les sucreries.

Source : BIU Cujas

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 de betteraves. 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 surtout le fait qu'elles sont leurs propres fournisseurs, les met en meilleure posture avec les agriculteurs, lors de la discussion du prix d'achat.

Intégration de la culture du coton par les filatures.

2°) L'industrie du coton connaît, depuis le début du XX° siècle, un problème grave d'approvisionnement, tenant à ce que le principal producteur de coton, les Etats-Unis, subit une évolution économique très accentuée, qui se traduit par une industrialisation progressive. A mesure que cette évolution se déroule, les Etats-Unis deviennent de plus en plus capables de transformer eux-mêmes une part appréciable de leur récolte de coton. Les pays industriels d'Europe ont à redouter de plus en plus que leur manque le coton américain. Cette crainte a amené un grand nombre de filatures à s'intégrer vers le bas 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

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 teinture des peaux servant à faire les gants. Ces malfaçons n'étaient pas visibles à la livraison. Elles étaient très graves, parce que la solidité et la souplesse des gants en étaient compromises. Les industriels de la ganterie se sont décidés alors à s'intégrer les teintureries.

Intégration de teintureries par les ganteries.

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, comme nous le verrons. L'intégration vers le bas permet d'échapper à ces fluctuations. Une grande aciérie qui produit elle-même son charbon et son fer se met à l'abri des variations des prix de ses matières premières. Par conséquent, il lui est loisible d'établir d'une manière sûre son prix de revient et son prix de vente.

Il se peut, en second lieu, que le prix

Source : BIU Cujas

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, que la libre concurrence n'existe plus, il se peut que ceux-ci abusent 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 se sont alors intégrées des mines. Et on a vu, en conséquence, deux sortes d'usines en Allemagne, les usines pures sans intégration, et les usines mixtes, c'est-à-dire qui extrayaient leur charbon et leur minerai et le transformaient.

Les usines mixtes en Allemagne.

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

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

Ici ce n'est plus du côté des approvisionnements, mais du côté des débouchés, qu'il faut nous tourner. En règle générale, sous le régime de libre concurrence une entreprise bien organisée n'a pas à se préoccuper spécialement de ses débouchés. A la suite de cette entreprise d'autres 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.

Cas où ce problème présente une gravité particulière.

Hypothèse d'une crise économique restrictive des débouchés.

Une première hypothèse où l'intégration est rendue nécessaire, est celle d'une crise économique grave qui entrave les débouchés. Lors de la grande crise sucrière de la seconde moitié du XIX° siècle, un certain nombre de sucreries avaient été déclarées en faillite. On a vu alors des cultivateurs s'apercevoir 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. Un certain nombre d'entre eux se décidèrent alors à pratiquer l'intégration vers le haut et se réunirent pour acheter et exploiter des sucreries.

Hypothèse de manoeuvres spéculatives qui découragent la consommation.

Il se peut, en second lieu que le débouché soit gêné par une spéculation au stade ultérieur de la production. En I900, les marchands allemands de combustible se coalisèrent et firent monter

Source : BIU Cujas

le charbon à un prix exorbitant, ce qui eut pour résultat une restriction de la consommation. Le syndicat rhénan-westphalien de la houille comprit que si la situation se prolongeait, ses intérêts seraient atteints, 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 combustible, de manière à échapper aux conditions posées par les marchands de charbon et 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 de débouchés rendus précaires par la mobilité des goûts des consommateurs. Cela se produit, en particulier pour les articles soumis aux caprices de la mode. De même lorsqu'il existe de grandes diversités dans les types d'approvisionnement et qu'on ne sait pas 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 aux producteurs d'établir un contact direct avec les consommateurs; l'intermédiaire, le marchand qui tient tous les articles n'a pas de raison de recommander une marque plutôt qu'une autre. Le producteur risque que ses produits ne soient pas demandés, parce qu'ils n'auront pas été connus de l'acheteur; il a donc intérêt à entrer directement en relations avec la clientèle. Ce fait explique qu'un grand nombre de brasseries se sont intégrées des cafés, des restaurants qu'elles exploitent officiellement ou officieusement, en vue de pousser dans ces établissements, à la vente de la bière de leur marque. Lorsque, dans tel restaurant ou café on constate une différence très grande de prix entre la bière et les autres boissons, toutes proportions gardées, il y a de grandes chances 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 intégrés des restaurants. Un grand établissement de produits alimentaires s'est récemment intégré une entreprise parisienne à succursales multiples de restaurants, 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 auront pu au restaurant apprécier les qualités.

Développement de l'intégration en Allemagne de 1920 à 1924.

A ces causes générales de l'intégration, il faut ajouter une cause exceptionnelle, qui explique son développement particulier en Allemagne dans la période de 1920-1923. Nous ne l'indiquerons que

Source : BIU Cujas

sommairement, parce que, pour la bien 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 individus et les chefs d'entreprises 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 de transformer sa monnaie en valeurs réelles, d'acheter des biens, notamment des usines, parce que, dans une période de dépréciation monétaire croissante, 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 1923, 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 konzerne se sont alors effondrés.

Causes monétaires.

§ 3 - Rapports de l'intégration avec la spécialisation et avec la concentration horizontale.

En apparence, l'intégration semble l'antithèse de la spécialisation et de la concentration horizontale. En réalité, quand on va au fond des choses, on aperçoit au contraire leur harmonie et leur connexité.

I - Rapports de l'intégration et de la spécialisation.

L'intégration suppose la spécialisation.

On peut donner de ces rapports la formule suivante: l'intégration suppose la spécialisation, et une fois réalisée la renforce.

1°- L'intégration suppose la spécialisation. En effet, une firme ne peut prétendre produire ses matières premières, ou transformer ses produits que si sa production propre est extrêmement spécialisée. Si elle se livre à des productions très diverses, il lui est pratiquement impossible d'intégrer ses approvisionnements et ses débouchés, parce qu'ils sont trop variés. Une fabrique de tissage, de drap qui se spécialise dans le drap uni peut s'intégrer facilement vers le bas une filature, parce qu'elle

Source : BIU Cujas

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.

et la renforce.

2°) L'intégration, une fois réalisée, renforce la spécialisation - Désormais, chaque compartiment de l'entreprise intégrée ne travaille plus pour une clientèle diversifiée, mais pour un seul client. Quand une fabrique de gants s'est intégrée une teinturerie, la teinturerie devient un compartiment d'un ensemble, et comme, elle n'a plus comme client que la fabrique de gants, elle n'a plus à faire toutes sortes de teintures. Elle peut se spécialiser dans les coloris convenant pour les peaux de gants.

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

L'intégration suppose la concentration horizontale,

Ici encore, il y a antithèse en apparence, et en réalité connexité profonde. 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 grande entreprise à débit très large. Seule, d'ailleurs, la grande entreprise éprouve des soucis véritables pour ses approvisionnements et ses débouchés. La petite entreprise n'a pas cette inquétude, cette angoisse des matières premières et des débouchés.

Et la renforce.

2°) L'intégration une fois réalisée, accroît 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 concurrents non intégrés, qui continuent à éprouver des difficultés d'approvisionnements et de débouchés. On l'a vu nettement en Allemagne. Quand certaines usines sont devenus mixtes, d'autres restant pures, de la concurrence des unes et des autres les premières sont sorties victorieuses, en raison des avantages que leur apportait l'intégration. Elles se sont développées au détriment des usines pures. Leur clientèle s'est étendue. En somme donc, la concentration verticale, et la concentration horizontale, loin d'être adversaires s'appuient et s'épaulent. Chacune sert l'autre; la concentration verticale augmente la vitalité de l'entreprise et permet à chaque

Source : BIU Cujas

compartiment l'extension de la concentration horizontale.

La grande production moderne est analytique et synthétique

Si nous cherchons maintenant pour terminer à dégager la conclusion générale des développements antérieurs, il est facile d'apercevoir le caractère de la grande production industrielle moderne. Elle est à la fois analytique et synthétique. Elle est analytique, en ce qu'elle décompose très minutieusement les efforts et les tâches, qu'elle porte au maximum la division du travail. Elle se distingue, par conséquant de l'ancienne production indifférenciée par une analyse plus détaillée des opérations. 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, en fait il subsiste deux catégories d'entreprises qui échappent à la forme de la grande entreprise concentrée: ce sont; le petit métier et l'industrie à domicile salariée.

§ Ier - Le petit métier.

Caractéristiques du petit métier

Le petit métier se caractérise par les deux traits suivants:

Envergure modeste de l'entreprise

I°) 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 grande production concentrée et mécanique.

Indépendance de l'artisan.

2°- D'autre part, l'artisan jouit d'une indépendance économique complète, il est chef de son entreprise, il l'organise comme il l'entend, à ses risques et périls. Il se distingue par là de l'ouvrier salarié travaillant à domicile.

Décadence du petit métier

Ainsi défini, le petit métier a joué un rôle de première importance dans le passé, mais les transformations techniques du XVIII° et du XIX°

Source : BIU Cujas

siècles, l'ont d'une manière générale relégué à l'arrière plan. Pour comprendre les raisons de cette décadence générale, il faut reprendre les considérations qui expliquent la concentration industrielle. En recherchant les causes profondes de la concentration, nous avons été amenés à marquer les chefs de supériorité de la grande entreprise sur la petite. Transposés en sens inverse ces développements nous feront comprendre les chefs d'infériorité de la petite entreprise. L'infériorité du petit métier est double.

Son infériorité technique et commerciale.

I°) Elle est d'abord d'ordre technique, l'artisan n'est pas en mesure d'utiliser les procédés modernes de la technique spécialisée et mécanique.

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

Mais il ne faut pas s'en tenir à ce tableau sommaire, parce que s'il explique la décadence générale du petit métier, il n'explique pas pourquoi le métier se maintient dans certaines branches d'industrie. Il faut pousser plus loin l'analyse, voir de plus près dans quelles branches d'industrie 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 Für Sozial-politik

A la fin, il convient d'utiliser une grande conquête menée à la fin du XIX° siècle, en Allemagne et en Autriche, par le Verein für Sozial politik. Cette association a recherché avec beaucoup de détails, en examinant les diverses branches d'industrie, le dégré de résistance du petit métier. Voici résumées ses conclusions. Nous y retrouvons, inversées, des idées déjà exposées par nous précédemment.

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. Plus précisément le petit métier à presque complètement disparu dans le tissage, la chapellerie, la maroquinerie, la quincaillerie, la fabrication des épingles, des brosses, des couteaux, des ustensiles de ménage, la brasserie, la tannerie. Sans disparaître complètement il a été relégué à une place secondaire dans la menuiserie, l'ébénisterie, la teinturerie, la cordonnerie.

L'enquête a d'ailleurs montré que ce recul est sensiblement plus accentué qu'il ne le

Source : BIU Cujas

paraît d'après les statistiques. Dans nos sociétés modernes, un certain nombre d'entreprises, classées comme petits métiers, n'ont conservé qu'une indépendance incomplète, ou même purement apparente et sont devenues des annexes de la grande production bien qu'en apparence, elles semblent être des survivances de la petite production. Par example, un grand nombre d'ébénistes, en apparence petits artisans indépendants, travaillent en réalité pour le compte de grands magasins. On s'est aperçu, de même, qu'un très grand nombre d'entrepreneurs de bâtiment, qui semblaient être de petits et moyens artisans étaient soutenus par de grandes entreprises de spéculation sur terrains.

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

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, très souvent le finissage; le reste se prêtant au travail en série, se fait dans des ateliers de grande production.

Branches d'industrie où le petit métier résiste victorieusement.

A l'inverse, des enquêtes récentes allemandes et françaises ont montré pourquoi dans certaines branches d'industrie, le petit métier ne marque aucun symptôme de décadence. Pour que le triomphe du grand établissement soit assuré, il faut que la production soit possible en série, pour une vaste clientèle. Il en résulte a contrario deux conséquences: 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 contract direct est nécessaire entre le producteur et la clientèle. Reprenons ces deux idées pour en montrer quelques applications.

Production d'articles adaptés aux goûts personnels des clients.

I°) Le petit métier subsiste là où la production doit répondre à des besoins diversifiés, s'adapter aux goûts de la clientèle. Par exemple, dans l'industrie du vêtement, il s'établit une distinction très nette. La clientèle pauvre ou aisée 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 conservé la plus grande vitalité 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

Source : BIU Cujas

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 des clients dont il connaît 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 ou l'artisanat conserve le plus de vitalité est le métier de coiffeur, parce qu'il y a nécessité impérieuse du contact direct avec le client qui empêche le coiffeur d'étendre territorialement sa clientèle au delà de certaines limites.

§ 2 - L'industrie à domicile salariée.

Définition de l'industrie à domicile salariée.

L'industrie à domicile salariée est une forme de production intermédiaire entre la grande production concentrée et le petit métier. Ce n'est pas la fabrique concentrée, puisque les ouvriers, au lieu d'être agglomérés matériellement travaillent chez eux, isolés, ou groupés en petits ateliers de quelques unités. Ce n'est pas non plus le petit métier, car ces travailleurs à domicile, n'ont pas l'indépendance économique qui caractérise l'artisan. Ils ne travaillent pas pour eux-mêmes, ils ne courent pas les risques de l'entreprise, ils travaillent pour le compte d'un entrepreneur capitaliste.

Ses modalités

En fait, l'industrie à domicile prend d'ailleurs des formes très variées. En ce qui concerne l'entrepreneur, il peut-être un industriel, lorsqu'une partie de la production des articles, le début ou le finissage se fait en usine. Il peut n'être qu'un commerçant quand toute la fabrication est l'oeuvre des ouvriers à domicile, et que l'entrepreneur se borne à fournir les matières premières et à recevoir les objets fabriqués pour les vendre.

En ce qui concerne les ouvriers, il se peut que chacun travaille isolément chez lui. Il se peut aussi, et le cas est fréquent, que les ouvriers se réunissent en petits agglomérations de 5,10 ou 15. A la tête de chaque agglomération se trouve le sous-entrepreneur. Il reçoit du chef d'entreprise un

Source : BIU Cujas

certain travail à faire exécuter pour un prix global; il répartit travail et rémunération entre les ouvriers, en faisant à chacun d'eux des conditions telles, qu'une fois le travail terminé et payé, il lui reste un certain bénéfice.

En ce qui concerne l'outillage, tantôt c'est l'ouvrier qui en est propriétaire, c'est ce qui se produit généralement dans la vannerie ou la sculpture sur bois; tantôt c'est l'entrepreneur qui le loue aux ouvriers à domicile.

Inconvénients de l'industrie à domicile.

Incontestablement l'industrie à domicile est à plusieurs égards, une forme économique inférieure et à l'usine concentrée et au petit métier. Du fait que le travail est morcelé, l'industrie à domicile ne peut pas appliquer les procédés techniques qui sont le fait de l'industrie concentrée. On ne pourra pas pousser la décomposition des tâches.

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

Encore quand cette décomposition prend la forme d'une série d'opérations sur pièces différentes avec assemblage à la fin, elle est à la rigueur compatible avec le travail à domicile. Mais quand les opérations décomposées portent sur une même pièce, comme il est évidemment impossible que chaque ouvrier, son travail fini, rapporte la pièce à l'entrepreneur, qui la passerait à l'ouvrier suivant, la décomposition suppose nécessairement la réunion des travailleurs dans le même local.

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.

Plaçons-nous, d'abord au point de vue de l'industriel. Il est facile d'apercevoir les raisons qu'il peut avoir d'organiser son entreprise sur ce type; et non sur celui de l'industrie concentrée.

I° Pour le patron

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

Economie des frais d'installation.

2°- Il évite les risques et les menaces de chômage résultant des crises. La vie économique, nous le démontrerons par la suite, comporte des alternances de périodes de prospérité et de périodes de crise. En cas de crise, la grande entreprise peut sans doute mettre son personnel en chômage, mais une grande partie de ses frais généraux subsistent en particulier, elle doit continuer à rémunérer les capitaux qui lui ont été nécessaires pour se monter. Si l'entrepreneur

Suppression des risques de pertes en cas de crise

Source : BIU Cujas

adopte la forme du travail à domicile, quand les ouvriers lui rapportent leur travail et en demandent d'autre, il leur répond que les circonstances ne lui permettent pas de leur en redonner. Et il fait retomber ainsi 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 ainsi aux lois ouvrières, sociales, qui imposent aux entreprises des gênes et des restrictions considérables, notamment en ce qui concerne la durée du travail, l'emploi des femmes et des enfants. L'entrepreneur n'a pas à se préoccuper de la manière dont le travailleur à domicile accomplit sa tâche; celui-ci peut travailler 12 ou 15 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 de travailler à domicile. C'est que, eux aussi trouvent parfois des avantages sérieux. Le principal, c'est que le travail à domicile est compatible avec les besoins du ménage, les soins à donner auxenfants. Telle ouvrière, qui ne pourrait pas consentir à aller en usine, acceptera de travailler chez elle.

Conciliation du travail et des soins du ménage.

Possibilité du travail clandestin.

Les enquêtes françaises ont montré l'importance pratique de cette considération. 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 qui ont été faites à la fin du XIX°, et au début du XX° siècle, ont montré que l'industrie à domicile conserve à l'époque contemporaine une place importante dans quelques branches très déterminées d'industrie. Son domaine se trouve délimité par la combinaison de deux idées générales.

Branches de production où se rencontrent à la fois:

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,

Source : BIU Cujas

I° une technique simple

la grande entreprise l'emporte nécessairement. L'industrie à domicile ne va donc subsister que dans les branches qui ne se prêtent pas à l'emploi d'un outillage mécanique perfectionné.

2° des opérations commerciales de vaste envergure

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 reste un domaine de technique simple qui ne nécessite nullement la concentration des travailleurs en usine, puisque chaque ouvrière peut avoir chez elle sa machine à coudre. Les opérations commerciales au contraire s'y font nécessairement en grand. Qu'il s'agisse de l'achat des matières premières ou de l'écoulement des articles fabriqués, l'individu isolé sans capitaux est hors 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. Extension graduelle de la protection ouvrière.

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.

Application de cette protection aux travailleurs à domicile.

Mais d'autre part, les pouvoirs publics se sont efforcés ces derniers temps d'étendre la protection des lois aux ouvriers à domicile. Cette législation a été la conséquence des enquêtes dont nous avons déjà parlé. Elles ont relevé de tels abus qu'un mouvement d'opinion publique s'est développé contre ce que l'on appelle d'un terme très 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

Source : BIU Cujas

que l'ouvrier à domicile doit pouvoir gagner, en dix heures de travail, un salaire à peu près égal au salaire journalier d'un ouvrier d'usine. Comme cette loi a été mise en application pendant la guerre, il est assez difficile d'en dégager les résultats, parce que, depuis I9I4, toutes les valeurs, notamment les salaires se sont modifiés. Les salaires des ouvriers à domicile dans l'industrie du vêtement, de I9I5 à I920, se sont relevés de 300 pour 100. Mais on peut se demander en quelle mesure ce relèvement est la conséquence des circonstances économiques générales où l'effet spécial de la loi de I9I5. Il semble cependant que l'écart constaté avant I9I4 entre l'usine et le travail à domicile ait légèrement 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 disparaîtrait du même coup.

La diffusion croissante des petits moteurs

Mais 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 début du XXe siècle, dans certaines branches d'industrie, il s'est répandu d'une manière très notable par exemple dans la bonneterie, 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 couches 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

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. De cette lutte les grandes entreprises sortent généralement victorieuses; c'est le phénomène de la concentration industrielle. Durant cette première phase, la libre concurrence, si elle est désastreuse pour certains des combattants, est avantageuse pour les autres. Que se passe-t-il quand cette 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 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 ne reste plus en présence qu'un petit nombre de grandes firmes, si la concurrence subsiste entre elles, il en résulte d'abord un excès de production, car chacune d'elles est dotée de moyens mécaniques très puissants, et si elles se livrent toutes à une production sans frein, le marché est submergé sous une quantité de produits, qui dépasse bientôt les besoins sociaux. Puis, si la libre concurrence continue de jouer, chaque entreprise désireuse d'écouler sa production, essaie d'étendre sa clientèle aux dépens des entreprises concurrentes et abaisse ses prix jusqu'au niveau le plus bas qu'elle puisse consentir.

Surproduction.

Baisse des prix de vente.

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

Il en résulte qu'aucune de ces grandes entreprises ne va pouvoir utiliser sa victoire, en tirer des profits pécuniaires appréciables. Quand on en arrive là, et que les chefs de grandes entreprises se rendent compte de la situation, le désir leur vient tout naturellement de mettre fin à une concurrence désastreuse pour tous. Ils ont pour cela un moyen, c'est de s'entendre, de passer entre eux des accords, de décider qu'ils cesseront de se combattre, de surproduire. Par là, et par là seulement, ils se mettront en mesure d'utiliser en commun la victoire remportée dans la phase précédente.

La concurrence tue la concurrence ! (Proud'hon).

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

Source : BIU Cujas

qu'au point d'arrivée se placent des ententes qui ont pour but de supprimer cette libre concurrence. Cela a permis à Proud'hon de dire dans une formule expressive "La concurrence tue la concurrence".

Modalités diverses des ententes

Les ententes sont un phénomène très général. Mais s-uivant les pays et les situations, elles ont pris des formes assez diverses. La forme qui l'a emporté très vite en Allemagne est celle du cartel. Celle qui prédomine aux Etats-Unis, et dont on trouve des exemples en Angleterre, est celle du trust. En France, il n'y a guère à proprement parler de cartels ni de trusts, mais sous des noms différents: comptoirs, syndicats de producteurs, etc, on trouve des organismes collectifs qui procèdent du même esprit et visent à des objectifs analogues.

Section I

Les cartels.

Nous les étudierons principalement en Allemagne, où ils ont reçu leur maximum de développement.

Définition du cartel.

Le cartel est une entente entre plusieurs producteurs, qui conservent en principe leur autonomie, mais qui la restreignent volontairement sur quelques points déterminés afin d'atténuer entre eux la lutte et la concurrence.

§ Ier - Différentes espèces de cartels.

Les cartels de conditions de vente

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

Les plus simples, à cet égard, ceux où le lieu 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 déjà 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 de ses 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

Source : BIU Cujas

de la chute des prix; on fixe la production globale de l'ensemble des adhérents du cartel, et, de cette production globale, chaque adhérent reçoit le droit de fabriquer un certain pourcentage. Par exemple, pour l'ensemble des entreprises adhérentes, on fixe une production maxima d'un million de tonnes pour l'année à venir. Une des entreprises adhérentes produira 10 % de ce total, une autre I5 %, etc....

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

Les cartels à bureau de vente.

§ 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 que nous allons énumérer.

I°) Et d'abord, pour qu'un cartel se forme dans une branche de production, il faut qu'elle soit arrivée au deuxième stade de l'évolution économique. Tant qu'on se trouve dans la première période, les grandes entreprises n'ont pas intérêt à mettre fin à la libre concurrence; puisqu'elles espèrent à la faveur de cette concurrence éliminer les petites entreprises. 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.

La cartellisation suppose la concentration.

2° conditions techniques.

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

Source : BIU Cujas

article uniforme, non soumis aux caprices de la mode, ni aux variations de goût des consommateurs. Si, en effet l'objet qu'on essaie de cartelliser varie fréquemment dans le temps, parce que la mode se porte sur telle ou telle forme, ou dans l'espace, parce que les consommateurs ne désirent pas tous un type unique, la cartellisation est très difficile. On est en présence d'une série de maisons, dont chacune essaie de s'adapter à l'une des formes demandées; chacune réussit dans une modalité et moins bien dans une autre. Si l'on essaie de les plier toutes à une règle commune, elles s'y résigneront malaisément et les consommateurs résisteront à cette tentative qui aboutirait à leur offrir désormais un article uniformisé et banalisé.

Les matières premières et les produits semi-fabriqués sont les meilleurs articles 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 se prêtent aussi à la cartellisation, parce qu'ils sont des produits finis pour telles industries, ils sont, pour d'autres, des matières premières, et que les industries qui les consomment ne voient pas d'inconvénient à ce qu'on leur livre des articles de série.

Voici quelques applications concrètes de cette première condition. On a pu faire dans le textile un cartel des fils de coton. Il a été plus difficile de faire un cartel des tissus en 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 terminés, mais 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 chêne, 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 s'en passer et se satisfaire assez bien à l'aide d'un autre article, dès que le prix s'élève sensiblement, ils se détournent de l'article

Source : BIU Cujas

cartellisé et se reportent vers son substitut. Il faut alors, pour réussir, que le cartel englobe à la fois l'article même et son substitut, ce qui généralement n'est pas possible. On a pu faire aisément, en France, et en Autriche, des cartels de raffineries de sucre. Il a été beaucoup plus difficile d'y réussir en Allemagne, parce que, en ce pays, les clients, étant moins affinés dans leurs goûts se contentaient à la rigueur de sucre blanc. Quand les raffineries de sucre émettaient la prétention d'élever leurs prix, les consommateurs remplaçaient purement et simplement le sucre raffiné par du sucre blanc. Le cartel a bien essayé de s'étendre aux sucreries proprement dites, mais tandis que les raffineries étaient arrivées à un point de concentration très avancée, il subsistait une infinité de sucreries, dont beaucoup étaient exploitées par de petits propriétaires, très particularistes, qui ne voulurent pas se plier à la formule du cartel. Faute de pouvoir englober les sucreries, le cartel des raffineries fut condamné à l'échec.

Les cartels de raffineries de sucre en Allemagne

3°) Condition psychologique.

3°) Enfin, la cartellisation suppose réalisée une condition d'ordre psychologique. Un cartel ne peut subsister que si ses adhérents se plient volontiers à une discipline souvent très dure et acceptent que leur autonomie économique soit, sinon supprimée, du moins limitée sur des points importants. L'expérience montre, en effet, que, 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 de toutes les entreprises adhérentes, doit être organisé. Même dans le cartel à bureau de vente, des fissures se produisent, des fraudes sont commises, s'il n'y a pas une surveillance de tous les instants sur les actes des adhérents du cartel.

La discipline volontaire des adhérents.

Nécessité d'un contrôle contre les fraudes.

Voici quelques exemples qui illustrent cette idée. En 1895, à Eberfeld, 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 défraichies. Cette pratique était strictement conforme aux statuts du cartel, qui autorisaient dans ce cas un prix de vente moindre. Mais les inspecteurs furent frappés de l'importance des lots portés en compte sous cette rubrique. Par des visites inopinées, ils constatèrent qu'on inscrivait sous ce nom des mar-

Fréquence et variété des fraudes.

Exemples.

Source : BIU Cujas

chandises en réalité neuves, pour faire bénéficier l'acheteur d'un prix inférieur au taux inscrit dans les statuts de l'entente. L'entreprise recrutait ainsi des clients au détriment des adhérents qui respectaient les statuts du cartel.

Autre exemple: un représentant d'une maison française de vins de champagne , remarqua que les hôteliers de la Forêt noire, auxquels il avait coutume de vendre ses vins, lui en achetaient beaucoup moins. Ayant fait une enquête pour connaître la cause de cette abstention, il apprit qu'une fabrique de chicorée de l'Allemagne du Sud, adhérente au cartel de la chicorée, et obligée de vendre ses produits un certain prix, imaginait, pour accroître sa clientèle, de glisser dans ses livraisons de chicorée, un certain nombre de bouteilles de vin mousseux ressemblant à du champagne. Grâce à cette prime inattendue, elle vendait indirectement la chicorée au-dessous du prix du cartel.

La double facture.

Très souvent, enfin, joue la fraude de la double facture. Une facture officielle est délivrée au prix du cartel, c'est celle que l'on montrera aux inspecteurs, une autre est établie d'accord avec le client et correspond au prix réel, inférieur: c'est elle qui fait ici 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, minutieux, 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. C'est dans le dernier quart du XIXe siècle et au début du XXe siècle, que les cartels ont pris tout leur essort. A la veille de la guerre de 1914, on en comptait, en Allemagne, environ 500. Les deux plus importants étaient le cartel du charbon, qui contrôlait une production plus de deux fois supérieure à celle des charbonnages français réunis, et celui de l'acier, qui englobait une trentaine d'établissements métallurgiques et plus de 200.000 ouvriers.

Source : BIU Cujas

§ 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 en effet tous les frais qui étaient la conséquence de l'état de lutte entre ces maisons qui désormais vont être associés.

Réduction des frais de publicité.

D'abord, les frais de publicité diminuent dans une très large mesure. Ils peuvent, en effet, dans une entreprise viser deux objectifs: la diffusion dans la clientèle d'un certain produit auquel elle n'est pas habituée, puis l'accaparement de la clientèle par une maison au détriment de ses concurrents. Une maison de café, par exemple, fera de la publicité, soit pour répandre l'usage du café dans une population de buveurs de thé, soit pour répandre sa marque aux dépens des autres marques de café. En cas de cartellisation, la réclame du premier type subsiste; la seconde peut disparaître, surtout dans l'hypothèse de cartel avec partage des débouchés, puisqu'alors il ne peut plus être question pour une entreprise d'arracher la clientèle à ses concurrents.

du personnel de représentants,

Le personnel de voyageurs et de représentants de commerce va pouvoir de même être sensiblement réduit, puisque sa fonction principale est d'essayer de conquérir à la maison qu'il représente les clients qui jusqu'alors s'adressaient à d'autres firmes. Quand l'accord est réalisé entre toutes les firmes, que chacune à 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 zônes, il est naturel d'attribuer à chaque entreprise la zône géographiquement la plus proche. On ne voit plus cette pratique, courante sous la libre concurrence d'entreprisesde l'Allemagne du Nord vendant à des consommateurs de l'Allemagne du Sud et inversement.

du prix d'achat des matières premières,

Enfin, la cartellisation diminue sensiblement le prix d'achat des matières premières, toutes les fois que le cartel comporte, en même temps qu'un bureau de vente, un bureau d'achat qui centralise les commandes de ses adhérents. De même que la grande entreprise obtient de meilleures conditions d'achat que la petite, de même le bureau d'achat réalisant la concentration à la seconde puissance peut obliger ses fournisseurs à lui consentir des conditions tout à fait spéciales.

Ainsi, pour toutes sortes de raisons la

Source : BIU Cujas

cartellisation entraîne une compression très notable du prix de revient à l'unité.

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

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

Sur le marché national, en l'espèce, le marché allemand, une grande enquête faite en Allemagne en 1905, apporte des renseignements très précis. Elle montre que la cartellisation aboutit à l'élévation et à la stabilisation des prix de vente à l'intérieur.

Le monopole de fait existe si les réfractaires ne dépassent pas 12 %.

L'élévation du prix de vente tient à ce que la cartellisation permet à ses initiateurs de dominer le marché et de réaliser une sorte de monopole qui se substitue à la libre concurrence. Pour qu'un monopole strict existe, il faut que tous les producteurs soient soumis au cartel, ce qui n'arrive jamais. Presque toujours, il y a des réfractaires, qui refusent l'offre d'y participer. Mais quand leur pourcentage n'est pas très élevé, en fait, ils ne comptent pas et les dirigeants du cartel fixent le prix qu'ils veulent. L'expérience montre que quand les réfractaires ne dépassent pas 12 % du total, le cartel peut les négliger et est maître des prix.

L'obligation au 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 les consommateurs, mais des commerçants. Le cartel leur dit: " Je vous interdis, si vous voulez vendre mes produits, de vendre ceux de mes concurrents, les réfractaires." Comme, par hypothèse, le cartel englobe l'immense majorité des entreprises, les commerçants préfèrent tenir ses produits, plutôt que ceux des entreprises indépendantes et se soumettent à ses prescriptions.

Limites à la hausse des prix

Il ne faut pas croire cependant que le cartel, maître de la situation, puisse élever les prix sans limite. Sans vouloir dès maintenant entamer la théorie des prix sous un régime de monopole, disons que la liberté du monopoleur de fixer les prix est restreinte par une double condition. Il ne doit pas les porter à un niveau tel, que la consommation soit découragée. En outre, il doit se rendre compte que 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

Source : BIU Cujas

concurrence, peut porter ses prix de vente très sensiblement au-dessus des anciens prix de concurrence.

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

Plus élevés, ces prix sont aussi plus stables. Les dirigeants du cartel centralisent un ensemble d'informations sur l'état du marché et les perspectives prochaines; ils sont mieux à même qu'une entreprise individuelle, de pressentir les mouvements prochains de la demande de marchandises. Quand ils présument que le marché va être engorgé, parce que la demande fléchit, où que la production est excessive, ils peuvent avertir leurs adhérents qu'une crise de surproduction est imminente et leur donner l'ordre de limiter leurs fabrications. Cette limitation permettra de maintenir les prix au même niveau qu'auparavant, tandis que, en l'absence de cartel, comme la production n'est pas disciplinée, c'est le prix qui doit fléchir. Il y a donc une différence à cet égard entre l'état de concurrence et l'état de cartellisation Sous le régime de la concurrence, faute d'avoir pu agir pour adapter la production à l'état de la demande, on doit se résigner au fléchissement des cours; quand il y a entente, le cartel agit préventivement, sur la production, ce qui permet une stabilité relative des prix.

Sur les marchés étrangers, les cartels pratiquent le dumping.

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 expédiant. Des cartels ayant mal calculé leurs prévisions, avaient accumulé des stocks importants. Pour se débarrasser de cette production qui encombrait les usines et les magasins, ils vendirent à vil prix à l'étranger leurs excédents.

Caractère systématique de cette politique.

Mais bientôt cette politique est devenue systématique. Au lieu d'être un expédiant pour liquider une production excessive, elle a été un moyen 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. L'industrie hollandaise des clouteries, en achetant en Allemagne au cartel de la métallurgie, ses 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.

« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Ecrites et Orales
O

Source : BIU Cujas

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, au consommateurs étrangers, étaient réservés les prix plus bas. Puis les industries allemandes de transformation, déclaraient inadmissible une politique qui les mettait dans l'impossibilité de conquérir les marchés étrangers, voire d'y conserver leurs positions.

Correctif apporté au dumping : les primes de compensation aux industries allemandes d'exportation.

Aussi, les cartels se rendirent-ils compte que le dumping, tel qu'ils le pratiquaient à l'origine, 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 fort allemand, et avoir vendu les produits fabriqués avec ces matières sur des marchés étrangers, le cartel leur remettrait une ristourne égale à la différence entre le prix des matières premières en Allemagne et à 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 systématique 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, volontaire, c'est qu'il n'y a pas seulement fixation de deux prix, un pour l'intérieur et un, plus bas, pour l'étranger, mais généralement d'une série de prix différents, suivant les marchés étrangers. Le cartel consent le sacrifice maximum sur les marchés où la concurrence est la plus vive, là où il y a intérêt supérieur pour l'Allemagne à conquérir les positions. Les poutrelles allemandes dont le prix de revient était d'environ 90 marks, se vendaient 130 marks en Allemagne, 120 en Suisse, 110 en Angleterre et 75 marks seulement sur le marché italien, soit un prix inférieur au prix de revient. Evidemment, le cartel ne consentait pas cette perte par altruisme, et pour faire bénévolement un cadeau aux acheteurs italiens. L'industrie italienne à ce moment était en voie de développement. Il s'agissait pour l'industrie allemande d'empêcher cet essor, et c'est à cette fin que les cartels allemands vendaient

ils peuvent être inférieurs au prix de revient.

Exemple du marché italien.

Source : BIU Cujas

en Italie à un prix tel que la concurrence italienne ne put pas "tenir le coup". L'expérience a montré que ce mécanisme était très bien agencé ; il a été un des agents les plus efficaces de l'expansion économique de l'Allemagne avant la guerre.

§ 4 _ Cartels et Pouvoirs Publics.

L'enquête allemande sur les cartels.

Le développement des cartels à la fin du XIX° siècle avait déterminé en Allemagne certains mouvements d'opinion. Les pouvoirs publics décidèrent alors une grande enquête pour rechercher si, en fait, l'institution était avantageuse ou nuisible à l'économie nationale allemande. On fit entrer dans la commission d'enquête des économistes, des représentants de la grande industrie, des adversaires notoires des cartels. La commission nommée en 1903 procéda à de très longs travaux qui durèrent plus de dix ans. Ce n'est qu'un an avant la guerre que ses conclusions ont été officiellement connues. D'une manière générale, elles furent favorables à l'institution, ce qui amena les pouvoirs publics à adopter une politique bienveillante, et même à accorder un appui effectif aux cartels.

Ses conclusions favorables.

Attitude bienveillante des pouvoirs publics.

A la vérité, dès l'origine, les cartels avaient trouvé un accueil favorable auprès des pouvoirs publics. En 1893 le ministre des Chemins de fer les défendait contre les attaques de leurs adversaires et traitait directement avec le cartel du charbon, pour la fourniture du combustible aux chemins de fer. C'est dans un bureau du ministère des travaux publics que les commandes de locomotives étaient partagées entre les membres du cartel de la métallurgie. Mais c'est surtout à l'occasion du cartel de la potasse que les sympathies du gouvernement pour la forme du cartel apparurent évidentes.

Le cartel de la potasse.

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

Sa dislocation.

Attitude

Le deuxième élément fut l'action des

Source : BIU Cujas

des Etats-Unis

Etats-Unis. Ils étaient un des principaux consommateurs de potasse ; acheteurs des produits du cartel, ils souffraient de la hausse du prix de vente. Ils acquirent la majorité des actions de quelques gisements adhérents au cartel allemand. Et au renouvellement du cartel, quelques sociétés, celles où les Etats-Unis avaient la majorité, déclarèrent se retirer. Le jour même où elles rompirent leurs liens, ces entreprises passèrent des marchés et acceptèrent un prix de vente inférieur de 50 % à l'ancien prix. La dislocation du cartel annonçait une ère très difficile pour la production allemande de la potasse et un avilissement des prix. Les pouvoirs publics décidèrent alors que le cartel de la potasse serait obligatoire. Ils firent rentrer de force sous la règle du cartel les sociétés qui avaient entendu s'en libérer. (Mai 1910).

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

Par ailleurs, en rendant le cartel obligatoire, les pouvoirs publics édictèrent un certain nombre de règles en vue de protéger les consommateurs et les ouvriers des industries cartellisées. Ils décidèrent que ce cartel obligatoire, donc renforcé, ne pourrait dépasser dans les prix de vente à l'intérieur, un certain maximum, dans les prix de vente à l'étranger un certain minimum, en vue d'éviter une pratique excessive du dumping. Puis, pour protéger les ouvriers, il leur fut garanti un minimum de salaire et des conditions de travail fixées par un accord collectif.

Mesures prises en faveur des consommateurs,

en faveur des ouvriers,

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

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

Extension de la cartellisation pendant la guerre.

La guerre devait avoir pour premier effet un accroissement du nombre et du rôle des cartels, pour des raisons faciles à apercevoir. La guerre a suscité en Allemagne, comme chez tous les belligérants, un état de choses nouveau, caractérisé par les traits suivants. 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 étant mobilisés, il était nécessaire d'aménager la production, pour tirer le maximum de rendement de matières premières et d'une main-d'oeuvre limitées en quantité. D'où l'avantage de faire porter l'effort

Nécessité d'un aménagement rationnel de la produc-

Source : BIU Cujas

productif sur celles des entreprises les mieux outillées. C'est le triomphe de la grande entreprise et, au sein des grandes entreprises, de la règle de l'effort coordonné et rationnel.

Création de nouveaux cartels.

Aussi, dans les premières années de la guerre, les cartels furent-ils très facilement renouvelés, et il s'en créa de nouveaux. Quand le déroulement de la guerre vint accentuer la pénurie de matières premières et de main-d'oeuvre, la nécessité de la cartellisation devint plus impérieuse. Les pouvoirs publics intervinrent activement pour accélérer ce mouvement. Si dans une branche d'industrie existait un cartel, l'Etat, qui était devenu très gros consommateur, n'avait qu'à s'adresser à lui. Il lui déclarait avoir besoin de telles quantités de marchandises ; le cartel qui connaissait dans le détail les possibilités de ses adhérents, répartissait lui-même entre eux la commande. Là, au contraire, où n'existait pas le cartel, il était difficile d'entrer directement en contact avec une foule d'entreprises indépendantes. On s'explique par là que la mobilisation industrielle allemande se soit faite dans de meilleures conditions que la mobilisation agricole, parce que la cartellisation développée dans l'industrie l'était beaucoup moins dans l'agriculture.

La cartellisation obligatoire.

A la fin de la guerre, faisant un pas de plus, les pouvoirs publics décrètèrent 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 sorte d'éclipse de la cartellisation. Un certain nombre de dirigeants de la politique allemande estiment que le temps des cartels, 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 Kouzerne.

Conséquences de la réforme monétaire de 1923

A partir de 1924, les choses changent, parce qu'avec la réforme monétaire, les conditions un peu artificielles du développement des Kouzerne disparaissent. Les Kouzerne s'effondrent. l'idée de cartellisation revient au premier plan. Un des résultats de

Source : BIU Cujas

la réforme monétaire consistait à fixer les prix en marks or. Mais il se trouva au lendemain de la réforme que les prix allemands de revient et de vente étaient trop élevés pour supporter la concurrence étrangère. Un mouvement se produit alors qui n'est pas encore terminé, et qui tend à comprimer par tous les moyens les prix de revient. Comme cette compression ne pouvait pas s'exercer sur l'élément salaire, parce que ce serait réduire par là même 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 compression des prix de revient.

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

La rationalisation de la production.

Développement du taylorisme et de la concentration.

La normalisation.

En outre, et c'est ce qui nous intéresse plus spécialement ici, la théorie de la rationalisation comporte un développement systématique de la formule du cartel. On la pousse même au delà de sa notion initiale et on rejoint la deuxième forme d'entente, le trust, car on va jusqu'à supprimer l'indépendance des entreprises. Le cartel décide la fermeture complète de celle des entreprises qui se trouvent placées dans des conditions médiocres, et par conséquent, ne peuvent pas réduire leurs prix de revient. Une série de mesures ont été prises pour attribuer des indemnités aux entreprises supprimées. Les initiateurs de ce mouvement estiment que ces indemnités reviendront moins cher à l'économie allemande que le maintien en fonctionnement d'entreprises dont le prix de revient ne pourrait être comprimé.

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

Nous nous bornerons à mentionner l'existence et le développement en ces dernières années des des cartels internationaux. L'étude approfondie n'en sera faite que plus tard au moment où nous examinerons les problèmes d'économie internationale.

Le cartel international. Renvoi.

La conclusion de l'étude ces cartels paraît devoir être double.

Conclusion sur les cartels/

1°- au point de vue économique, il convient de reconnaître que tout compte fait, cette institution présente plus d'avantages que d'inconvénients. C'est un instrument d'organisation économique

Leurs avantages économiques.

Source : BIU Cujas

qui substitue la discipline à l'anarchie, permet une organisation scientifique de la production, équilibre l'offre à la demande et stabilise les prix.

Nécessité d'un contrôle des pouvoirs publics.

2°- Mais à mesure que se développent les cartels, et leur domination effective sur le marché, il devient plus nécessaire que les pouvoirs publics, représentant la collectivité et notamment les consommateurs, aient un droit de regard sur leur fonctionnement. C'est la formule vers laquelle se sont orientées les entreprises en Allemagne, dès avant la guerre, et surtout depuis 1914 : le groupement des entreprises sous le contrôle de la collectivité.

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 et l'autonomie des entreprises individuelles, qui subsistait dans le cartel et en constituait un trait caractéristique, disparaît dans le trust, tant au point de vue technique qu'au point de vue commercial.

§ 1° - La structure juridique des trusts.

Formes accessoires des trusts : le voting-trust.

A l'origine, le trust a été l'utilisation, pour des fins nouvelles, d'une combinaison juridique très ancienne, empruntée au droit britannique. Le droit britannique appelle trust, une combinaison dans laquelle une personne, appelée trustée, détient un bien pour le compte d'une autre personne. Les promoteurs de l'entente industrielle formaient un syndicat et s'efforçaient d'obtenir, des actionnaires des différentes entreprises, la remise de leurs actions. Le syndicat centralisait donc entre ses mains, les actions et remettait aux anciens actionnaires des "certificats du trust" qui donnaient à leur porteur exactement les mêmes droits que son ancienne action, à l'exception du droit de vote aux assemblées générales, lequel restait entre les mains des promoteurs de l'opération. Le syndicat, possédant ainsi le droit de vote dans toutes les sociétés trustifiées, pouvait diriger à sa guise l'exploitation de chacune d'elles.

L'originalité de ce système consiste dans la dissociation du faisceau des droits que com-

Source : BIU Cujas

que comportait l'ancienne action, dont on détachait le droit de vote. Aussi a-t-on appelé cette combinaison, le voting-trust. Mais cette première forme fut assez vite abandonnée, parce qu'une loi fédérale de 1890 fut interprêtée par les tribunaux de telle manière qu'elle aboutit à interdire le voting-trust.

La consolidation.

On imagina alors la forme de la consolidation, ou fusion pure et simple. On prononçait la dissolution de toutes les entreprises particulières ; on les remplaçait par une société nouvelle, unique et l'on remettait des actions de la Société nouvelle aux porteurs d'actions des anciennes sociétés. Pour que les promoteurs du trust puissent diriger à leur guise la société nouvelle, il leur suffisait d'acheter pour leur compte la majorité des actions.

Le holding trust.

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

Le holding-trust est une société par actions, comprenant un petit nombre de membres et 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, mais, en fait, le holding trust s'assure la possession d'une quantité d'actions suffisante pour diriger l'activité économique de toutes ces sociétés.

Le plus ancien trust est celui du pétrole, créé en 1872, et organisé sur les bases juridiques du trust en 1892. Dans sa dernière forme, celle du holding-trust, il est composé de vingt sociétés. Avant la guerre, il contrôlait plus de 80 % de la production du pétrole.

Le trust de l'acier.

Le trust le plus important est celui de l'acier, fondé en 1901, par la fusion de trusts déjà existants. C'est donc un "trust de trusts" Parmi les trusts qui ont formé la "Corporation de l'Acier", l'un, la Société Carnegie, produisait déjà à cette époque plus de fonte que toute la métallurgie française réunie. La corporation de l'acier a poussé très loin l'intégration ; elle possède des mines, des navires, des hauts-fourneaux, des usines de toutes sortes. Avant la guerre, ses biens étaient évalués à 10 milliards ; elle ne contrôle toutefois que 50 % de la production de l'acier des Etats-Unis.

La "trustomanie"

Dans les dernières années de XIX° siècle s'est produit aux Etats-Unis une sorte d'engouement

Source : BIU Cujas

pour l'idée du trust, une véritable "trustomanie". Rien que dans les années 1898 à 1900, il ne s'est pas fondé aux Etats-Unis moins de 150 trusts ; mais tous n'ont pas subsisté.

Les trusts dans les autres pays.

Si les Etats-Unis sont le pays d'élection des trusts, il ne faut pas croire qu'il n'en existe que là ; on en trouve au Canade, 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 aux Etats-Unis est le régime protectionniste. Les trusts dit-on, ne peuvent se former qu'à l'abri de la protection. Mais il est évident que la notion du trust, et celle de barrière douanière ne sont pas liées puisque l'Angleterre, libre échangiste avant la guerre, connaissait les trusts du coton, de la teinturerie, etc..

L'existence des trusts n'est pas subordonnée au régime protectionniste.

§ 2 - Les méthodes économiques des trusts.

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

Le trust abaisse le prix de revient.

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

Réduction des frais de publicité et de représentation

D'une part, le trust abaisse le prix de revient pour les raisons que nous avons vu jouer à propos des cartels. Il permet de supprimer ou du moins de diminuer notablement les frais de publicité, de représentants de commerce qu'entraîne l'état de concurrence. Dès 1892, à un moment où la trustification n'avait pas atteint l'ampleur qu'elle a prise à la fin du XIXème siècle, on estimait à 35.000 le nombre des commis voyageurs licenciés par les trusts.

D'autre part, comme le trust n'implique pas seulement la discipline commerciale, mais aussi l'unification technique, il peut réaliser sur ce plan des économies inaccessibles à la simple forme du cartel commercial.

Fermeture d'usines.

D'abord, le trust va pouvoir fermer celles des usines qui fonctionnent dans des conditions médiocres, ce que ne pouvait pas faire le cartel dans sa forme normale, ce qu'ont fait cependant quelques

Source : BIU Cujas

cartels obligatoires du temps de guerre et dans l'après-guerre qui dépassaient alors la formule de la 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 le 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 le rapport des trusts et des Compagnies de chemins de fer. Le trust du pétrole, un des plus puissants, a pu dicter sa volonté aux compagnies de chemins de fer, et en obtenir des tarifs meilleurs que ses concurrents. Les pouvoirs publics sont alors intervenus, et ont obligé les compagnies qui, à certains égards constituent des services publics d'intérêt collectif, à faire à tous leurs clients, les mêmes conditions. Mais faute de pouvoir accorder officiellement des avantages au trust, les compagnies de chemins de fer (dans les conseils d'administration desquelles le trust avait des représentants) les lui ont accordés indirectement et sous une forme occulte. On a vu, par exemple, des compagnies de chemins de fer 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 cas contraire les suspendre jusqu'après l'abaissement.

Les trusts et les compagnies de chemin de fer.

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

Bien plus, le trust du pétrole s'est aperçu à un moment donné, qu'il aurait avantage à se passer des compagnies de chemins de fer et à être son propre transporteur. Il a fait construire à ses frais une canalisation énorme sur 50.000 kilomètres pour le transport du pétrole des centres de production aux lieux de distribution. L'utilisation de ces canaux lui a permis de réaliser sur les frais de transport, une économie évaluée à 60 %. Il n'aurait pu faire ce travail énorme s'il n'avait été une immense entreprise résultant de la fusion de nombreuses sociétés.

Le trust maintient l'émulation entre les entreprises.

On n'a pas manqué d'objecter que ces avantages, cette compression possible du prix de revient ont peut-être une contre-partie. Dans le régime de la concurrence, un élément permanent de réduction du prix de revient résulte de l'émulation entre les entreprises. Chaque entreprise est obligée, pour conserver sa clientèle et l'étendre aux dépens de ses concurrents, de chercher à réduire sans cesse son

Source : BIU Cujas

prix de revient. Cette pression de tous les instants ne disparaît-elle pas quand l'entente remplace la concurrence?

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

Le trust élève les salaires des ouvriers.

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

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

Mais la fermeture d'usines cause souvent du chômage.

Cependant , il faut faire une réserve, Un des effets fréquents de la trustification est la concentration de la production dans quelques usines et la fermeture des autres. Sans doute, les ouvriers licenciés dans les unes peuvent parfois être embauchés dans les autres. Mais il n'en est pas toujours ainsi, surtout quand il y a une grande distance entre elles et que l'ouvrier, pour une raison quelconque, ne peut se déplacer. Il risque alors de subir en conséquence de la trustification une crise de chômage.

B/ - Jusqu'à présent, le trust nous a semblé quelque chose d'assez semblable au cartel, mais à un degré supérieur. A s'en tenir à cette idée, on n'aurait pas une vue exacte du trust. Nous allons nous en rendre compte en étudiant maintenant les effets du trust sur le prix de vente : d'une part, la trustification entraîne le relèvement des prix, comme dans le cartel ; mais d'autre part, elle donne une mobilité extrême aux prix et, par là, le trust est l'antithèse du cartel qui agissait dans le sens de la stabilisation des prix.

Le trust élève les prix

Les enquêtes faites aux Etats-Unis montrent, dans toutes les branches sauf une, que les

Source : BIU Cujas

de vente.

prix de vente, au lendemain de la trustification, ont été plus élevés qu'auparavant. La raison très simple a déjà été donnée à propos du cartel. Le trust vise à dominer le marché ; dans la mesure où il le domine, il supprime l'élément de baisse résultant de la concurrence. Il peut imposer un prix sensiblement supérieur au prix de revient.

Les prix deviennent plus mobiles.

Ces prix plus élevés sont aussi plus mobiles. Les enquêtes américaines montrent dans la plupart des trusts des fluctuations plus grandes que sous le régime de libre concurrence. On en aperçoit deux raisons essentielles.

Les trusts abaissent momentanément les prix pour trier leurs concurrents.

D'abord les trusts ont souvent en face d'eux une menace de concurrence, certains trusts ne réussissent qu'un pourcentage relativement faible de la production (le trust de l'acier n'en contrôle, nous l'avons noté, que 50 %) Dans ce cas, ils ne sont pas maîtres absolus du marché ; quand cette concurrence leur apparaît dangereuse, qu'ils voient en face d'eux se former des entreprises nouvelles, les trusts (leurs dirigeants l'ont avoué dans les enquêtes américaines), pratiquent le système d'un prix de vente inférieur au prix de revient ; mais ils ne le pratiquent que temporairement pour tuer la concurrence. Dès qu'elle est disparue, immédiatement, ils relèvent leurs prix en sorte que les graphiques des prix des trusts présentent de grandes oscillations.

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

Une deuxième cause de ces fluctuations des prix joue même en dehors de toute concurrence. Les dirigeants du trust recherchent entre tous les prix possibles, celui qui leur laisse le maximum de bénéfice. Or, les calculs théoriques ne permettent pas de le déterminer à l'avance. Prenons le trust du pétrole, qui est maître de la production. Supposons qu'il se demande quel prix il doit vendre le litre de pétrole, et qu'il hésite entre 1 f. 1 f 50 et 2 f. 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 fr. 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.

Le trust est un

On arrive ainsi à cette conclusion : tandis que le cartel substitue à la concurrence et aux

Source : BIU Cujas

instrument de lutte.

luttes qu'elle suscite une organisation calme, tranquille du marché, y introduit un élément de stabilisation, il n'en est pas de même pour le trust. Il est, en réalité, plutôt qu'un instrument d'organisation, un instrument de lutte. C'est en cela que malgré leurs ressemblances, il y a à certains égards une sorte d'antithèse entre ces deux formes de l'entente industrielle.

§ 5 - Les trusts et les pouvoirs publics.

Griefs adressés aux trusts

Ici encore, se retrouve l'opposition entre trusts et cartels. En Allemagne, les cartels ont fait très bon ménage avec les pouvoirs publics, parce que ceux-ci ont vu dans cette institution un avantage pour l'économie nationale. Tout autre est l'attitude des pouvpirs publics à l'égard des trusts, parce que tout autre est la situation. Le développement des trusts a déterminé une réaction très nette de l'opinion publique, qui a adressé aux trusts deux graves reproches : 1°- Ils reposent généralement sur des bases financières défectueuses.

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

La pratique de la surcapitalisation (ou mouillage).

1°- Comment se présente financièrement l'aménagement d'un trust ? Il existe une pratique très courante, celle du watering, du mouillage, de l'arrosage, de la surcapitalisation. Le trust ne se forme que si les hommes d'affaires en prennent l'initiative, y voyant leur intérêt et s'ils réussissent à décider les actionnaires des sociétés préexistantes à entrer dans la combinaison. Cela entraîne à peu près nécessairement la constitution du trust avec un capital très sensiblement supérieur à l'addition des capitaux des sociétés préexistantes. Supposons qu'un trust résulte de la fusion de dix sociétés au capital de 10.000 dollars chacune. Si l'on constitue le trust au capital de 100.000 dollars, simple addition des capitaux des entreprises antérieures, à chaque actionnaire de 100 dollars des anciennes sociétés, on ne pourra remettre qu'une action nouvelle de 100 dollars ; l'opération n'aura pas d'intérêt pour lui. Et une fois les actions nouvelles attribuées à tous les anciens actionnaires, il ne resterait plus rien pour les fondateurs du trust ; l'opération n'aurait pas non plus d'intérêt pour eux. C'est pourquoi on est amené fatalement à la surcapitalisation. Elle consiste d'abord, pour obtenir l'assentiment des actionnaires des sociétés pré-existantes, à leur dire : vous allez abandonner vos anciennes actions de 100 dollars ; nous vous remettrons à la place des actions de 200 dollars de la société actuelle, si bien que votre

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

Source : BIU Cujas

capital nominal va doubler.

Puis, chacun des dirigeants va naturellement, en rémunération de ses bons offices, désirer recevoir des actions. Tandis que le total des capitaux des sociétés trustifiées était de 100.000 dollars, la société nouvelle se fondera 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, normalement, il réalisera des bénéfices beaucoup plus considérables que le total des bénéfice réalisés avant sa création par les sociétés pré-existantes. Le mouillage est justifié dans la mesure ou la surcapitalisation est simplement l'anticipation de ce surcroît de bénéfices.

Mais elle est souvent exagérée.

Mais en fait, fréquemment, les dirigeants forcent 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 de francs ; il fut créé au capital de 50 millions et fit faillite.

Corruption exercée par les trusts.

2°- Un autre grief adressé aux trusts est d'être des organes de corruption et de démoralisation. Nous avons vu leur action sur les compagnies de chemins de fer afin d'en obtenir des conditions particulièrement favorables ou d'être avisés officieusement des modifications de tarifs. Certains trusts avaient aussi de véritables services d'espionnage chez leurs concurrents. Le trust du pétrole savait qu'une certaine quantité de pétrole serait amenée tel jour, en tel endroit, par tel concurrent ; il s'empressait d'envoyer sur le même lieu une cargaison considérable de pétrole et le vendait à un prix si bas qu'il jugulait son adversaire. Les trusts se sont également livrés à des tentatives de corruption sur les pouvoirs publics dont ils ont souvent obtenu des tarifs très protecteurs, et sur les parlementaires américains, dont certains s'étaient fait une industrie très fructueuse de déposer des propositions de lois contre les trusts et de les retirer moyennant finance.

Cette corruption sous ces diverses formes est fonction de la puissance des trusts ; or celle-ci est plus grande encore en réalité qu'en apparence. Une série de trusts dans diverses branches semblent distincts, mais ce sont d'ordinaire les mêmes gros personnages, moins techniciens que financiers qui sont à la tête des principaux trusts. On a pu dire que ce qui caractérise l'organisation économique aux Etats-

Source : BIU Cujas

Unis, c'est que l'ensemble des industries et du pays est sous la domination d'une petite oligarchie d'hommes d'affaires.

Variété des mesures relatives aux trusts.

En présence de cette situation, il était impossible aux pouvoirs publics de demeurer passifs. Dès que les trusts ont pris une certaine importance, une action administrative, judiciaire, légale de contrôle 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 états particuliers;

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

1°- la législation des divers Etats, très variée, 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, il y a la législation fédérale qui vaut pour l'ensemble du territoire des Etats-Unis. Cette législation fédérale a varié suivant les fluctuations des luttes politiques. Les deux grands partis, démocrate et républicain, n'ont pas absolument la même attitude à l'égard des trusts. D'une manière générale, c'est le parti démocrate qui se montre le plus sévère. C'est quand le Président Wilson était à la tête des Etats-Unis que les lois les plus restrictives ont été votées. Les républicains sont généralement plus favorables aux trusts, avec cependant certaines exceptions : notamment celle du président Roosevelt.

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

Critères 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 intermédiaire, impliquant une discrimination des bons et des mauvais trusts. Mais il n'est pas facile de trouver un critérium permettant, sans inquisition, ni arbitraire, de faire cette discrimination.

1°- Condamnation des trusts occultes.

1°- Certains l'ont cherché du côté des modalités juridiques de constitution des trusts. On a posé le principe que le trust est admissible quand il se fait au grand jour, d'une manière expresse, qu'il est répréhensible quand il se constitue par des voies détournées et d'une manière occulte, visible seulement de quelques spécialistes.

La Sherman- Act condamnation du voting-trust

L'application de ce principe a conduit d'abord à condamner le voting-trust. La première grande loi votée aux Etats-Unis est le Sherman-Act de 1890. Les tribunaux, notamment la cour de New-York, qui l'ont interprêté, ont déclaré qu'il interdisait la délégation de pouvoirs des actionnaires entre les mains

Source : BIU Cujas

des trustées, caractéristique de cette modalité du voting-trust.

La Loi Clayton: condamnation du holding-trust.

Plus tard, l'application du même principe a conduit à condamner le holding-trust : la loi Clayton, du 15 Octobre 1914, prohibe l'achat des actions d'une compagnie par une autre compagnie ce qui est la caractéristique du holding-trust.

La consolidation est seule licite.

En conséquence, la seule forme de trust qui soit parfaitement licite est le trust réalisé sous forme de consolidation, de fusion des entreprises préexistantes en une unité juridique et économique nouvelle.

2°-Condamnation des trusts visant à supprimer la concurrence.

2°- Les pouvoirs publics et les tribunaux ont essayé ensuite, de trouver la discrimination des bons et des mauvais trusts sur un autre terrain, celui des résultats économiques poursuivis et des méthodes employées. Ils ont dégagé ce second principe ; le trust est condamnable, quand il entreprend de réaliser dans une branche de la production un monopole de restreindre ou de supprimer la liberté de la concurrence. Les trusts visant au monopole doivent être dissous et eux seulement.

C'est par cette idée que s'expliquent un certain nombre de décisions, en apparence contradictoires, des tribunaux américains. En 1911, les trusts des tabacs et du pétrole ont été dissous, parce qu'il résultait des enquêtes, qu'ils prétendaient dominer le marché et supprimer la concurrence. Aussi bien, au moment où ils ont supprimé ces deux trusts, les tribunaux ont donné aux entreprises réunies par les trusts, la possibilité de subsister, à condition que le trust fut morcelé en un certain nombre de sociétés distinctes. C'est donc uniquement contre la réunion d'un grand nombre d'entreprises, dans une société visant au monopole qu'a porté la condamnation.

Par application de la même idée, en 1920, les tribunaux se sont refusé à dissoudre la corporation de l'Acier, bien que l'enquête eût révélé certaines pratiques que le Tribunal déclarait réprouver. Les juges avaient constaté que cette corporation n'englobait guère que 50 % de la production américaine de l'acier ; elle ne pouvait donc prétendre à dominer le marché et ne supprimait pas en fait la liberté de la concurrence.

3°- L'action préventive de la commission fédérale du commerce.

3°- A l'action répressive des Tribunaux s'est juxtaposée, depuis 1914, l'action préventive d'un organisme non judiciaire, la commission fédérale du commerce. Les tribunaux, lorsqu'ils avaient à porter un jugement sur un trust, étaient assez gênés pour le faire, la question à résoudre étant d'ordre économique plutôt que juridique, et supposant des

Source : BIU Cujas

connaissances sur l'état des marchés, les prix, la production, etc.. que les juges n'avaient pas toujours. On a songé alors, sans supprimer leur droit de regard et de répression, à créer un organisme spécial pour surveiller l'activité des trusts. La commission fédérale du commerce a été constituée, à cette fin, en 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 resistent, 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.

4° La Loi Webb favorise les trusts d'expansion à l'étranger.

4°- Enfin, pendant la guerre, les Etats-Unis ont compris que la forme de la grande production, pouvait leur être très utile pour la conquête des marchés étrangers et leur expansion internationale. Ils ont pensé 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 échapperaient aux lois Sherman et Clayton et ne seraient plus soumis qu'au contrôle préventif de la commission fédérale du commerce Un nouveau plan est donc apparu récemment pour la discrimination des bons et des mauvais trusts ; On se place au point de vue de l'intérêt national, un trust est bon quand il emploie sa puissance à conquérir les marchés étrangers, il est mauvais s'il l'emploie à rançonner les consommateurs américains.

Conclusions sur les trusts.

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

Section III - Les ententes industrielles en France

§ I - Importance et rôle économique des ententes indus-

Source : BIU Cujas

trielles en France.

Absence de statistiques des ententes

Leur caractère souvent occulte.

Nous n'avons pas de statistique nous renseignant officiellement sur le nombre et l'importance de ces ententes. En outre, comme pendant très longtemps les ententes industrielles en France étaient menacées de sanctions pénales, un grand nombre d'entre elles se nouées sans le dire, si bien qu'on en soupçonne l'existence, mais qu'en présence des dénégations des intéressés, on ne peut pas en faire état puisqu'elles ne sont pas officiellement certaines.

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

Avant la guerre.

1°- Avant la guerre, pour autant que nous sommes renseignés, il existait vraisemblablement un assez grand nombre d'ententes industrielles, 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. En même temps, à chaque participant était attribuée une zone où seul il avait le droit de vendre.

Toujours dans l'industrie chimique, de 1836 à 1838, un cartel des fabricants de soude a existé mais dès 1838, il a été dissout par les tribunaux.

Enfin, il existait un cartel des produits pharmaceutiques.

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 métallurgique de Longwy. Pour en faire comprendre le mécanisme, il est nécessaire de donner quelques explications techniques. Le comptoir de Longwy fut créé le 1° Janvier 1877 à une époque où la métallurgie était profondément bouleversée par la découverte du procédé Thomas. Auparavant, les minerais de fer phosphoreux ne pouvaient être transformés qu'en fonte phosphoreuse et en acier phosphoreux de qualité très inférieure. Or, les minerais de fer de Lorraine

Procédé Thomas

Source : BIU Cujas

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.

Objectifs du comptoir de Longwy.

La situation changea quand fut découvert le procédé Thomas. Il permettait d'éliminer dans l'acier les phosphores de la fonte. A l'aide du minerai phosphoreux, on pouvait obtenir un acier pur, sans phosphore. Les minerais de Lorraine étaient désormais capables de lutter à égalité avec les minerais non phosphoreux. D'autre part, le bon marché de l'acier obtenu à l'aide du minerai lorrain, allait permettre aux usines lorraines de lutter victorieusement contre la concurrence étrangère.

Mais il fallait adapter le marché à ces conditions 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 entraînerait un avilissement des prix. C'est dans ce but de propagande et d'équilibre du marché qu'a été créé le comptoir de Longwy.

Centralisation et répartition des commandes de fonte brute sur le marché français.

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 mécaniques, devaient aller, non pas à telle entreprise individuelle, mais au comptoir de Longwy, qui se chargeait de les répartir entre ses membres. Chaque adhérent gardait la latitude de transformer lui-même sa fonte brute et donc de fabriquer autant de fonte brute qu'il lui plaisait, à condition de transformer lui-même la partie de sa production qui n'aurait pas été vendue par le comptoir à ses clients.

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

Le comptoir d'exportation des fontes.

Mais la situation initiale ne subsista pas. En 1905, fut instituée une filiale : le Comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle, qui étendit à l'exportation la pratique établie pour le marché national.

Attaques dirigées contre le Comptoir de Longwy.

Quant aux résultats du Comptoir de Longwy, on rencontre deux sons de cloche. Si nous nous adressons aux clients du Comptoir : Forges, laminoirs, ateliers de construction mécanique, on constate qu'ils

Source : BIU Cujas

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, qui a été à plusieurs reprises l'objet de campagnes passionnées, a développé la thèse contraire ; grâce à la discipline de la vente, le Comptoir prétend avoir permis à ses adhérents de réaliser des compressions notables du prix de revient, et en définitive, avoir vendu en moyenne la fonte brute à des prix plus bas que s'il n'avait pas existé.

Politique suivie par le Comptoir.

La vérité semble être que le Comptoir n'a pas abusé de la situation et a pratiqué dans l'ensemble des prix modérés et stables. A cet égard, dans ses méthodes, il y a quelque chose qui ne ressemble pas à celles des trusts, et qui ne s'explique pas évidemment par une pensée d'altruisme, mais par le souci de son intérêt bien entendu, et les conditions particulières de sa situation.

Les clients étaient les entreprises moyennes.

Les clients du Comptoir n'étaient généralement pas de grandes entreprises, parce que les grandes entreprises pratiquant l'intégration vers le bas, possèdent des hauts-fourneaux, des mines, et fabriquent elles-mêmes leur fonte brute. Les clients du Comptoir, c'étaient des entreprises de dimension moyenne, et non intégrées. Si le Cartel leur avait fait des conditions draconiennes, il en aurait été la première victime. Ses clients, qui luttaient déjà difficilement avec les entreprises intégrées de grande envergure, n'auraient pas pu résister et le Comptoir eût finalement perdu tout débouché pour ses produits.

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

On l'a vu dans une circonstance curieuse, vers 1900. Dans les premières années du XIXème siècle, le Comptoir de Longwy avait passé avec un certain nombre de clients des "marchés à échelle" par lesquels il s'engageait à livrer pendant cinq ans telles quantités de fonte brute par an à des prix dont les bases étaient préfixées en fonction des variations du prix du coke s'élevant avec ce prix et s'abaissant avec lui. Or, vers 1900, se produisit à la fois une hausse sur le marché du coke et une baisse sur le marché des produits métallurgiques. Les clients du Comptoir, en vertu de leur marché à échelle, devaient payer la fonte cher puisque le coke était à un cours élevé et devait revendre bon marché les produits fabriqués puisque les produits 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 expo-

Suspension par le Comptoir de ses marchés à échelle.

Source : BIU Cujas

sèrent cette situation. Le Comptoir consentit à suspendre le jeu des marchés à échelle.

Autres ententes métallurgiques

Le Comptoir de Longwy ayant somme toute réussi, le système a fait tache d'huile dans la métallurgie. Successivement se créent en 1888 le Comptoir des essieux, en 1896, le Comptoir des ressorts et des poutrelles, en 1904, le comptoir des tôles et des fontes émaillées. La constitution de ces divers comptoirs fut facilitée par l'action tenace d'un organisme créé le 15 Février 1864 entre les représentants des principaux centres métallurgiques de France et transformé en 1888 : le Comité des Forges. Dans cette période d'avant-guerre, le Comité des Forges n'était ni un Comptoir, ni un Cartel, mais simplement un groupement d'études pour la défense des intérêts communs de la métallurgie. Tous les comptoirs créés à son instigation ne subsistèrent d'ailleurs pas, certains, tel celui des tôles et des fontes, disparurent avant la guerre. Mais les plus importants survécurent. Notamment le Comptoir de Longwy. fut renouvelé à plusieurs reprises. En 1910, il l'avait été à nouveau pour 25 ans.

Rôle du Comité des Forges avant la guerre.

Les ententes pendant la guerre.

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

Nécessité d'une organisation de la métallurgie.

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

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

Pour discipliner l'industrie métallurgique, l'Etat s'adressa au Comité des Forges qui devint pendant les années de guerre,. ce qu'il n'avait pas été auparavant, un véritable comptoir, un cartel d'achats. Comme le Comité des Forges était constitué avec la structure juridique d'un syndicat professionnel, et qu'à cette époque les syndicats professionnels ne pouvaient se livrer à aucune opération commerciale, il est assez vraisemblable que les actes passés par le Comité des Forges pendant la guerre étaient illégaux, mais à cette époque, on se préoccupait peu de la légalité.

A titre facultatif d'abord, puis, à partir de 1916, et à la demande de l'Angleterre, d'une manière obligatoire, le Comité des Forges devint l'acheteur unique des matières premières de la métallurgie française. Il avait à répartir ce stock entre les diverses entreprises et utilisa, pour cette répartition, les services du Comptoir de Longwy, qui n'avait plus d'autre emploi, puisque la région où le Comptoir exerçait d'ordinaire son activité était occupée par l'ennemi

Source : BIU Cujas

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

ou par nos troupes.

Pour les industries autres que la métallurgie, la situation était plus délicate, parce qu'il n'y avait pas avant la guerre d'ententes, 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. Puis si l'on avait admis des achats de matières premières à l'étranger sans limite, la France serait devenue débitrice de sommes formidables, et la valeur de la monnaie française en aurait été dépréciée. C'étaient là un ensemble de raisons qui devaient obliger les pouvoirs publics à établir une discipline des achats à l'extérieur. On ne pouvait 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.

Leur forme juridique.

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.

Leur action: centralisation des demandes. Répartition des matières premières achetées par l'Etat.

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 des pourparlers avec ce pays pour l'achat des matières premières. Il passait le contrat, puis il rétrocédait les stocks acquis par lui au consortium, qui se chargeait de distribuer les matières premières entre ses actionnaires.

La répartition sauvegardait l'existence des entreprises moyennes.

L'avantage de ce système était de répartir 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, faute de pouvoir s'approvisionner. Le consortium, en répartissant sur l'ensemble le sacrifice, permit de sauvegarder l'existence des entreprises de moyenne et petite dimensions.

Pour achever de marquer ce qu'étaient les consortiums, il faut dire que l'Etat contrôlait de très près leur activité. C'était la contre-partie du privilège énorme qu'il leur accordait. L'Etat, acheteur unique à l'étranger, fixait à son gré le prix auquel il

Source : BIU Cujas

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

vendait au consortium les matières premières que l'étranger lui fournissait. L'Etat disait également à quel prix le consortium devait revendre, à ses actionnaires, le contingent attribué à chacun d'eux. Il décidait ainsi quels bénéfices ferait le consortium. En outre il déterminait l'emploi de ces bénéfices: pour une part ils servaient à rémunérer les capitaux apportés pour constituer le consortium; le surplus était employé pour le plus grand bien de l'ensemble de l'industrie considérée, sa propagande, sa diffusion, la recherche de centres d'approvisionnement ou de débouchés.

Les Consortiums et l'opinion.

Telle est, rapidement esquissée, la physionomie des consortiums pendant la guerre. Cette institution souleva des controverses très vives. Le consortium rencontra des adversaires déterminés, et aussi d'ardents défenseurs. Ces derniers ne se bornaient pas d'ailleurs à soutenir que le consortium était indispensable, dans les circonstances du temps de guerre, pour les raisons que nous avons précédemment indiquées. 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, reprenant leur particularisme, agissaient en ordre dispersé, il leur serait impossible de lutter contre les formations massives de l'Allemagne cartellisée. On disait donc, et c'était, semble-t-il, la thèse officielle, au moins sous-entendue dans une grande enquête du Ministère du commerce publiée en 1919, que la formule du consortium, peut-être assouplie, était appelée à subsister dans l'après-guèrre.

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, masquait 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.

Disparition des consortiums après la guerre.

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

3° - Pour l'après-guerre, nous avons à faire une constatation curieuse. Avant la guerre en France une branche d'industrie seulement était systématiquement organisée, la métallurgie; dans les autres, il n'existait que des ententes spozadiques. Dans l'a-

Source : BIU Cujas

près-guerre, c'est,pendant un certain temps au moins, l'inverse qui est vrai.

Dislocation des ententes de la Métallurgie.

Si nous considérons d'abord la métallurgie dans les années qui suivent la guerre, et spécialement en 1921-1922, les ententes industrielles se disloquent les unes après les autres. En Janvier 1921, le Comptoir de Longwy disparaît, avec le comptoir d'exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle. En 1922, c'est le Comptoir des fontes hématites. A la fin de 1922, le Comptoir sidérurgique de France. Si bien qu'au début de 1923, il n'existe plus aucune entente entre les industriels de la Métallurgie.

La question de l'extension des Comptoirs à la Lorraine, à la Sarre, et au Luxembourg.

Cette situation qui paraît étrange, s'explique facilement par les conditions particulières de la métallurgie française après la guerre. La formule d'entente s'est en effet heurtée à une difficulté, qui pendant quelque temps sembla insurmontable. Aux producteurs français d'avamt-guerre venaient s'ajouter les entreprises de la Lorraine désannexée, du Luxembourg, de la Sarre. Un dilemne se posait: ou bien, il fallait incorporer dans les comptoirs ces nouveaux arrivants, mais leurs prétentions étaient très grandes. Ils demandaient un contingent très élevé; une quote-part très notable qui venait réduire le pourcentage des membres anciens. Ou bien on laissait ces nouveaux arrivants en dehors du Comptoir; mais alors le comptoir n'était plus maître du marché; il avait en face de lui, à l'intérieur de la même ligne douanière, de très puissantes entreprises, non soumises à ses règlementations.

Ajoutons qu'au lendemain de la guerre, il existait un état d'esprit assez général chez les producteurs français. On estimait que le temps de la production disciplinée était passé, on désirait voir renaître la lutte; les chefs des entreprises les plus puissantes estimaient qu'ils y avaient avantage.

La concurrence allemande fait revivre les ententes de la Métallurgie.

Toutefois, cette situation n'a pas subsisté très longtemps. En 1925, se reforme l'entente de la métallurgie, qui englobe cette fois les anciens membres et les nouveaux arrivants. La raison décisive de cet accord a été semble-t-il, la renaissance de la concurrence allemande. Les entreprises allemandes étaient sorties alors de leurs difficultés monétaires. Les producteurs français se sont dit: ou bien, nous allons avoir à engager la lutte avec nos concurrents, et il faut nous unir pour l'emporter; ou bien nous allons à un accord avec les producteurs allemands, mais pour réaliser cet accord, il faut au préalable que la production de chaque pays ait été disciplinée dans le cadre national.

L'entente en conséquence s'est refor-

Source : BIU Cujas

mée, non pas sous l'ancien nom, mais sous le nom en apparence plus anodin, d'Office de statistique des produits métallurgiques. Derrière cette façade se dissimulent en réalité de nouveaux accords moins stricts à la vérité que les accords d'avant-guerre. Ils ne règlent plus que les prix et non les quantités, mais cela est déjà important: dès que l'entente a été conclue, il s'en est suivi un relèvement très sensible des cours.

L'office de statistique des produits métallurgiques.

Relèvement des prix.

Dans les autres branches de la production, il semble, bien qu'on ne possède pas beaucoup de renseignements sûrs, que l'idée de la cartellisation ait fait, dans l'après-guerre, des progrès sensibles. Dans la branche de l'alimentation, existe actuellement une cartellisation très étendue de l'industrie du sucre et de la minoterie.

La cartellisation dans l'industrie du sucre.

Dans la sucrerie, le mouvement de concentration, a fait, depuis quelque temps, des progrès très notables. En 1914, il existait en France plus de 200 sucreries; en 1923, il en restait moins de 100. Cette concentration est, pour partie, la conséquence de la législation sur les dommages de guerre, qui a permis le rachat des dommages par certaines firmes, et la réunion, dans une même société, de Sucreries auparavant distinctes. Dans la raffinerie du sucre, il existait plus de 30 entreprises en 1914 et 25 seulement en 1923.

C'est là de la concentration et non de l'entente, mais la concentration prépare l'entente. Plus une branche est concentrée, et plus il est facile aux chefs des entreprises de se mettre d'accord. Trois Sociétés de Raffinage font à elles seules plus de la moitié de la production française. On prétend qu'il existe entre elles une entente occulte très étroite, qui se traduit par la pratique suivante: Les Sucreries et les Raffineries font baisser, par une action concertée, les cours au moment de l'achat des betteraves et imposent aux agriculteurs des cours bas. Puis on laisse remonter le prix du sucre quand la récolte des betteraves est tout entière achetée.

dans la minoterie.

Pour les blés, situation analogue. Un effort très notable de concentration a été réalisé, et si on en croit les doléances des agriculteurs, les minoteries coalisées font, par une politique systématique baisser les prix de la farine et d'achat des grains, quand elles ont des commandes à passer, puis les laissent remonter quand les achats sont terminés.

Source : BIU Cujas

§ 2 - Le régime juridique des ententes industrielles en France

L'article 419 du Code pénal.

Quand les premières ententes ont été conclues, vers 1830, elles se sont trouvées en présence des articles 419 et suivants du Code pénal, qui punissent de peines très sévères certains actes qui se caractérisent par la réunion de deux éléments. D'abord, quant au résultat poursuivi, il faut qu'il ait été la hausse ou la baisse des prix, au-dessus ou au-dessous du prix qu'aurait déterminé la concurrence naturelle et libre du commerce. En outre, quant aux moyens employés pour atteindre ce but, , l'article 419 en indique une série. Parmi eux se rencontre la réunion ou la coalition ... entre les principaux vendeurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre, ou à ne la vendre qu'à un certain prix.

Il visait la répression de l'accaparement.

Quels mobiles ont poussé les rédacteurs du Code pénal à adopter ce texte ? Ils n'ont pas évidemment visé les cartels, qui n'existaient pas en 1810. Ce qui les a déterminés, c'est la crainte de certaines manoeuvres, auxquelles on s'était livré sous l'ancien régime. Ce n'était 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 revendre ensuite à des prix surélevés. Ces pratiques avaient porté surtout sous l'Ancien Régime sur les denrées alimentaires et entraîné de véritables famines. Le souvenir en était très vif. Et ce qui prouve que c'est bien là l'origine de l'article 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 XIX° siècle, dans les sphères législatives et dans la doctrine régnait la conviction qu'il fallait détruire toutes les règlementaires et les formes d'action collective. On pensait encore aux corporations; on estimait que le meilleur régime était l'individualisme, que dès que se manifestait l'action collective, elle constituait un risque pour la collectivité.

L'article 419 et les ententes devant les tribunaux.

Quelles devaient être les conséquences de l'article 419, en fonction de l'institution nouvelle qui apparaît vers 1830, et ne se développe que dans la seconde moitié du XIX° siècle, les cartels et les comptoirs ?

Les tribunaux furent extrêmement gênés

Source : BIU Cujas

et hésitants, parce que, d'une part, et de plus en plus nettement, à mesure que l'évolution se déroulait, ils comprenaient qu'il serait mauvais de condamner en soi la formule de l'entente qui, à certains égards, réalise un progrès. Au reste, des formes d'action collective avaient été autorisées par les lois de 1864 et de 1884 sur les coalitions ouvrières et les Syndicats professionnels, ce qui rendait un peu désuet l'article 419 Mais, d'autre part, chargés d'appliquer la loi, les Tribunaux se rendaient compte que l'application stricte de cette disposition devrait conduire à prohiber et à punir tous les cartels. Si en effet, l'on reprend le texte, plus haut analysé de l'article 419, on voit que les deux éléments de l'infraction sont en fait toujours réunis dans les cartels et les ententes. Il s'agit toujours de vendre des marchandises à un prix autre que le prix de libre concurrence, puisque les ententes se font pour lutter contre ce prix. Et aussi du moins dans la forme du cartel à bureau de vente, l'entente tend toujours à ne pas vendre au-dessous d'un certain prix. Par leur but et par leurs moyens les cartels tombaient donc strictement sous le coup de l'article 419.

L'embarras des Tribunaux.

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 étaient telles qu'il en était résulté un fléchissement des cours dont tout le monde était victime, les tribunaux déclaraient licite l'entente qui visait à mettre fin à cette situation. Quand, au contraire, l'entente tendait à relever les prix d'une manière excessive, les tribunaux la condamnaient et en poursuivaient les auteurs.

Distinction faite par les Tribunaux suivant le but des ententes.

Au lendemain de la guerre, il a semblé à des parlementaires et à des économistes, 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 bons et les mauvais cartels, comme on le fait en Allemagne et aux Etats-Unis. Pour faciliter cette discrimination, certains proposaient d'obliger les ententes à faire une déclaration. D'autre, allant plus loin, organisaient un mécanisme de contrôle de la gestion des ententes.

Propositions et projets de lois relatifs aux ententes.

Source : BIU Cujas

La loi du 30 Décembre 1926.

Finalement, on a abouti au vote de la loi du 30 Décembre 1926, qui remanie les articles 419, 420, et 421 du Code pénal. Pour nous borner à ce qui touche à notre sujet, désormais sont punissables (article 419, alinéa 2) " ceux qui auront opéré ou tenté d'opérer la hausse ou la baisse artificielle 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. Il punit la tentative comme l'acte réalisé. D'autre part, on y trouve les termes: soit individuellement, soit par coalition. Les manoeuvres sont donc punissables, même quand elles sont le fait d'une seule personne. Sous le régime de l'article 419 ancien, en présence de faits d'accaparement scandaleux, les tribunaux étaient contraints d'acquitter, quan leur auteur avait agi individuellement.

Nécessité d'une action sur le marché.

Mais, à un autre point de vue, les dispositions du nouvel article 419, sont moins sévères. Pour qu'il y ait un acte punissable, il faut qu'une action ait été exercée sur le marché. D'autres proposaient même de dire: une pression. Il en résulte que les petits industriels et commerçants ne peuvent plus être poursuivis en application de l'article 419, car jamais on ne pourra prétendre qu'ils voulaient exercer une action sur le marché. Au contraire, les grandes entreprises qui ont réussi a exercer , par leur réunion, une action sur le marché, sont punissables, si elles essaient de se procurer un gain excessif.

Dans la législation nouvelle, il y a ainsi à la fois reconnaissance de la légitimité des ententes industrielles et confirmation de l'idée qu'il existe deux sortes d'ententes: les bonnes et les mauvaises; et que les pouvoirs publics ont le droit de poursuivre celles qui essaient d'exploiter la domination qu'elles exercent sur le marché au détriment des intérêts légitimes des consommateurs.

Chapitre III

LES COOPERATIVES DE PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE

Section Ière - Qu'est-ce qu'une Coopérative de production.

Dans son cours d'Economie Politique,

Source : BIU Cujas

Dissociation du capital et du travail dans la grande entreprise.

M. Gide en donne une définition un peu vague, mais commode comme point de départ: C'est une association de travailleurs constituée en vue de se passer du patron. Pour pousser un peu plus loin l'analyse, prenons un point de comparaison, avec l'entreprise ordinaire capitaliste, qui est encore actuellement le type courant d'organisation de la production. L'Entreprise dite capitaliste se caractérise par ce fait, que sont associés pour une oeuvre commune deux éléments distincts représentés par des individualités différentes: d'une part, le capital, représenté par les propriétaires de l'entreprise, et, dans la forme moderne de la grande production, par les actionnaires; d'autre part, le travail, représenté par les ouvriers. Dans la grande production moderne, ce ne sont pas les mêmes individus qui sont actionnaires et ouvriers. Les ouvriers reçoivent comme rémunération de leur apport un salaire, c'est-à-dire une somme forfaitaire de tant par jour par semaine ou par mois. En fin d'exercice, quand toutes les dépenses, y compris les salaires, sont 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 et assurée; les actionnaires une rémunération aléatoire, qui peut être très élevée, ou tomber à zéro, si , une fois les frais de la production couverts, il ne reste plus rien.

Rémunération aléatoire du capital forfaitaire du travail.

La Coopérative de production réunit sur les mêmes têtes les qualités de patron et d'ouvrier.

Dans la coopérative de production, les choses se présentent autrement, parce que son caractère fondamental est la réunion sur la même tête des 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. Tandis que, dans l'entreprise ordinaire, l'ouvrier reçoit une rémunération forfaitaire dans l'entreprise coopérative, il court le risque de l'entreprise. Il touche sensiblement 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 individus qui ont apporté le capital: 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

Source : BIU Cujas

la démocratie.

La démocratie est une forme de gouvernement où la masse dirige par l'intermédiaire de ses représentants; dans la coopérative de production, la gestion est assurée par les délégués des ouvriers.

Sympathies pour la coopérative de production de Stuart Mill.

Cette situation explique que la coopérative de production ait rencontré dans sa notion théorique les sympathies à la fois d'individualistes comme Stuart Mill et de certains socialistes. Stuart Mill, considérait comme la forme la meilleure, pour une Société économique, celle qui permet à un individu de donner tout son rendement, de développer sa personnalité. Dans une coppérative de production, le travailleur, qui court en même temps les risques, sera incité à donner son rendement maximum, puisque c'est à lui qu'iront les bénéfices. Et Stuart Mill d'opposer la coopérative de production à l'entreprise capitaliste, où l'ouvrier, rétribué par une rémunération forfaitaire, n'est pas incliné à donner à l'entreprise, le maximum de son effort.

de Fourier et de Louis Blanc

D'autre part, certains socialistes, notamment Fourier et Louis Blanc ont vu avec sympathie la coopérative de production, parce qu'elle leur semblait comme le prolongement de la démocratie dans l'ordre économique et aussi parce qu'elle réduit le capital à la situation de salarié et met le travailleur au premier plan, acheminant ainsi la production vers le régime économique qui avait leurs préférences.

Une coppérative de production, à l'état pur, suppose la réunion des deux conditions suivantes:

Atténuations nécessaires à l'idée pure de la coopérative de production dans la réalité.

1° - Que l'entreprise n'occupe aucun salarié, que tous les individus qui travaillent à l'entreprise en soient en même temps propriétaires.

2° - Que l'entreprise n'ait aucun capitaliste, c'est-à-dire que tous les capitaux soient apportés par ceux qui sont en même temps ouvriers. Puisqu'elle se caractérise par la réunion sur la même tête des deux qualités, il ne faut ni capitalistes purs non travailleurs, ni salariés purs n'apportant aucun capital.

Tous les travailleurs ne peuvent être actionnaires.

Mais l'expérience a montré que ce type théorique est très difficilement réalisable.

Les apprentis.

1° - La coopération de production suppose que l'entreprise n'occupe aucun salarié, et que les travailleurs sont en même temps dirigeants et capitalistes. 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

Source : BIU Cujas

n'est actionnaire, il est impossible d'embaucher des apprentis, car on ne peut pas donner à l'apprentis, qui n'a qu'un rôle secondaire, la qualité de dirigeant.

Le personnel temporaire.

Puis, toute entreprise économique subit des fluctuations; elle a des périodes de coups de feu, et des périodes de morte-saison. Il est impossible, pratiquement, d'avoir le même effectif au cours de ces deux périodes. Si tous ceux qui travaillent en période de pleine production, sont actionnaires, il faut les mettre en chômage en morte-saison; il y aura alors des actionnaires qui ne travailleront pas. Si seuls sont actionnaires ceux qui travaillent toute l'année, il faut admettre qu'il y aura en période de grande activité, des travailleurs temporaires, dont on ne peut pas faire pour quelques jours, pour quelques semaines des actionnaires dirigeant l'entreprise. Ainsi il est très difficile en pratique de se conformer complètement à la première exigence théorique que nous avons indiquée.

Tous les apporteurs en capital ne peuvent être ouvriers.

2° - Il est également très difficile de n'avoir, comme apporteurs de capitaux, que les individus qui sont en même temps des travailleurs: généralement les ouvriers n'ont pas beaucoup de capitaux; les fonds qu'ils peuvent réunir sont insuffisants. Il faut faire appel à des capitalistes du dehors, sous peine de frapper à mort la coopérative.

Les "capitalistes du dehors ".

Ajoutons que, si un individu a été actionnaire et travailleur dans l'entreprise pendant vingt ans, quand il arrive à 65 ans et que son incapacité physique l'oblige à cesser le travail, on ne peut décemment lui retirer ses droits d'actionnaires. On le conservera comme actionnaire et dirigeant, 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 de détail, pour que ces tempéraments nécessaires soient admis, et cependant 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. Le législateur et la Chambre consultative admettent 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 la moitié des places dans le conseil d'administration. Une réserve doit être constituée pour rembourser ces capitaux du dehors. M. Gide a pu dire que ces capitaux

Conditions d'emploi des capitaux du dehors.

Source : BIU Cujas

sont admis à titre de nourrices de la coopérative, pour lui infuser le capital nécessaire à ses débuts, l'entreprise doit dès qu'elle le peut, se passer d'eux.

et des salariés supplémentaires.

On admet de même que la coopérative embauche, s'il est nécessaire, des salariés supplémentaires, à condition qu'on leur donne une participation aux bénéfices, pour que leur condition soit un peu supérieure à celle des salariés ordinaires des entreprises capitalistes.

Ainsi, dans la réalité, il a fallu atténuer les caractères théoriques de l'institution. On s'efforce cependant de ne reconnaître la qualité de coopératives, patronnées par la Chambre consultative et subventionnées par l'Etat, qu'à des Sociétés qui restent dans une large mesure fidèles à la pensée initiale des promoteurs du mouvement coopératif.

Section 2 - Evolution historique et importance actuelle des coopératives de Production

L'association des bijoutiers en doré.

L'histoire des coopératives de production, en particulier en France, se résume en une série d'explosions, mais peu durables. Elle s'exprimerait sur un graphique par une courbe tourmentée avec des successions de montées et de dépressions. La première coopérative semble avoir été, bien que les historiens du mouvement le discutent, l'association des bijoutiers en doré, créée en 1834, à l'instigation d'un disciple de Saint-Simon, mystique et catholique, Buchez. Elle était assez curieuse dans sa constitution, et un peu comparable à un ordre monastique. Ses membres étaient obligés de communier; la moralité devait être très sévère; ils touchaient tous la même rémunération, quelle que fût leur spécialité. Elle a fait preuve d'une grande vitalité, exceptionnelle dans l'histoire des coopératives, puisqu'elle a vécu jusqu'en 1896, mais ses caractères initiaux s'étaient peu à peu atténués.

Développement des coopératives en 1848.

La révolution de 1848 marque une première poussée de larges réalisations coopératives. Cela est naturel, puisque cette époque a été généralement en France et dans le monde, marquée par une ardente poussée démocratique. S'il est vrai que la coopérative de production réalise la démocratie à l'usine, il est naturel que la floraison de la démocratie politique ait été accompagnée d'un essor notable de l'idée coopérative. Rien qu'en 1848 et 1849 éclosent en France environ 300 coopératives de production, dont 200 à Paris. Ce qui explique aussi cette éclosion, c'est que l'Assemblée Constituante au lendemain des journées sanglantes de Juin, et pour en effacer le souvenir, vota

Source : BIU Cujas

une subvention très importante pour l'époque, de 3 millions, à répartir entre les associations ouvrières qui se créeraient.

Leur disparition rapide dans le second Empire.

Cet essor fut un feu de paille. En I85I, il y avait encore plus de 200 coopératives de production; en 1856, il n'en subsistait plus que neuf. Entre ces deux dates avait eu lieu le coup d'Etat du 2 Décembre 185I. Le Second Empire, à la différence de la Seconde République, se montra très 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.

La poussée de 1865

Vers 1865, deuxième floraison brusque et éphémère de l'idée des coopératives dans l'industrie avec cette caractéristique que l'école libérale s'y montre très favorable. Léon Say déclarait qu'on devait

Accueil favorable de Léon Say.

encourager ces entreprises, parce qu'elles étaient un moyen pour les masses ouvrières de se transformer en propriétaires. Il voyait dans la coopérative un instrument de dissociation du prolétariat, de discrimination de l'élite capable de gérer une entreprise, qui s'élèverait alors à une condition supérieure. La plupart de ces coopératives de 1865, n'ont pas résisté à la crise économique qui a suivi la guerre de 1870.

Etat actuel du mouvement.

Sous la troisième République, on assiste à une reprise du mouvement coopératif, qui n'a plus les mêmes caractères. Ce n'est plus un mouvement par à-coups brusques suivis de fléchissements immédiats, mais une croissance lente et régulière. EN 19I0, il y avait en France environ 500 coopératives; leur nombre oscille aujourd'hui vraisemblablement entre 550 et 600.

Vie très souvent éphémère.

C'est un chiffre très faible, surtout si, l'on tient compte de ce que le champ d'activité de ces coopératives est très limité et leur vie pour une large part factice.

Leur activité est d'abord limitée dans le temps. Si l'effectif global demeure à peu près constant, il se compose en réalité d'unités dont la plupart ne vivent que très peu de temps. Sur les 500 coopératives recensées en 19I0, la plupart n'avaient pas plus de 10 ans d'existence. Chaque année, il en meurt environ 50. Il serait préférable pour la réalisation de l'idée coopérative d'avoir un noyau plus solide et plus durable.

Domaine limité à quelques branches d'industries.

De plus, presque toutes ces coopératives se rattachent à quelques branches de la production, d'une technique très simple, peu mécanisée, et revêtent la forme de petites entreprises. Si l'on met de côté cinq ou six grosses coopératives, les autres ne dépas-

Privilèges ré-

Source : BIU Cujas

servés aux coopératives de production dans les adjudications.

sent pas comme effectif moyen, 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 très largement favorisées par les pouvoirs publics et par des concours divers. Elles ont d'abord certains privilèges dans les adjudications publiques, ce qui explique qu'elles soient nombreuses dans le bâtiment, où les adjudications sont fréquentes. Elles sont dispensées de verser un cautionnement; elles sont payées par acomptes tous les quinze jours; elles sont préférées, à prix égal de soumission.

subventions et prêts.

En outre, elles reçoivent des subventions et des prêts à faible intérêt, très importants. Un crédit annuel est inscrit au budget de l'Etat, en vue de consentir aux coopératives des prêts remboursables, ou même des avances à fonds perdu. En 1915, l'Etat a obtenu de la Banque de France, à l'occasion du renouvellement de son privilège, la constitution d'une dotation de 2 millions versés à une caisse chargée de distribuer annuellement des prêts remboursables aux coopératives. On estime qu'elles ont touché jusqu'ici des pouvoirs publics, 15 à 20 millions.

Legs Rampal.

Un philantrope mort en 1878, M. Rampal, a légué à la Ville de Paris, 1 million et demi, pour servir des prêts remboursables aux coopératives.

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 3 - Causes de l'Echec de la Coopération de Production

Difficulté pour la coopérative de se procurer des capitaux.

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.

La première difficulté que rencontre une coopérative dès 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; la somme mise par eux en commun, et qu'ils ont été obligés d'économiser sou par sou pendant des mois

Source : BIU Cujas

ne peut être considérable. On songe alors à s'adresser aux capitaux du dehors. Mais ceux-ci ne sont pas très empressés. Les capitalistes se rangent en deux catégories : les prudents et les audacieux. Les premiers seront un peu effrayés par cette forme nouvelle d'entreprise à laquelle ils ne sont pas habitués, ils préfèrent une vieille société bien assise ou un emprunt d'Etat. La combinaison ne séduit pas davantage les audacieux: On leur dit: Vous allez recevoir un intérêt fixe, pas davantage; même si la société fait de brillantes affaires, ce n'est pas vous, capitalistes, qui vous partagerez ses bénéfices, mais nous, travailleurs associés. Si la coopérative échoue, les apporteurs de capital perdent leur mise; si elle réussit, ile ne reçoivent qu'un intérêt forfaitaire. Il y a peu de chances qu'ils se laissent tenter par une semblable opération.

Danger des subventions.

Aussi, la coopérative de production ne sort généralement de cette première difficulté qu'avec l'aide de subventions de l'Etat et des philantropes. Mais cette solution elle-même comporte un inconvénient. La coopérative ne se sent pas dans la nécessité impérieuse de rémunérer ces fonds et de les rembourser. Elle n'est pas incitée, comme l'entreprise capitaliste ordinaire, à comprimer son prix de revient, pour assurer le service des intérêts et de l'amortissement du capital et elle s'endort souvent sur cette facilité trompeuse des avances à fonds perdus, ou même remboursables, mais dont l'Etat n'insiste pas pour obtenir le remboursement.

Difficulté du choix d'un directeur, et de la fidélité à ce directeur.

Une deuxième difficulté, qui a fait échouer, après quelques mois, beaucoup de coopératives, se présente à propos de la direction. Pour qu'une coopérative puisse marcher, il ne faut pas, naturellement, qu'elle soit dirigée par tous les ouvriers. Si chacun veut donner des ordres, on arrive très vite à l'anarchie. Il faut que les ouvriers apporteurs de capitaux, dirigeants de l'entreprise, 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 tempa 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'

Source : BIU Cujas

impression qu'il aurait pu aussi bien être le directeur. A la moindre difficulté, le directeur risque donc d'être remplacé. 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 directeur, lui, par exemple, les choses marcheraient mieux. Beaucoup de coopératives connaissent donc en fait l'instabilité dans la direction, et celles qui ont prospéré sont celles qui, exceptionnellement, ont échappé à cet état d'esprit et trouvé de suite un bon directeur, auquel elles sont restées fidèles. Ainsi la coopérative des ouvriers peintres de Paris, et la coopérative des Charpentiers ont eu les mêmes directeurs en fonctions pendant de très longues années.

Tendance à abandonner en cas de réussite les caractères d'une coopérative véritable.

Enfin, si nous supposons que la coopérative a pu résoudre victorieusement ces deux questions du capital et de la direction, qu'elle ait réussi à se constituer une clientèle; à avoir un mouvement régulier d'affaires, c'est alors que l'idée de coopération court les plus grands risques. Puisque la coopérative est devenue prospère, il lui faut augmenter son capital et ses moyens d'action. Pour rester fidèle au type pur de la coopérative de production, il faudrait qu'aux nouveaux travailleurs qu'elle embauche, elle fit exactement la même situation qu'au noyau de ses adhérents du début, et que donc elle en fit, non des salariés, mais des travailleurs associés à la direction et au partage des bénéfices. Les fondateurs seront peu portés à accepter cette solution et on comprend aisément leur résistance. Ils ont été les ouvriers de la première heure, ils en ont connu les difficultés; il est assez naturel, que seuls, ils entendent partager les bénéfices, Aussi. dans beaucoup de coopératives qui ont réussi, on constate une tendance à fermer la coopérative, c'est-à-dire à donner aux ouvriers embauchés en cours de route la condition de salariés purs et simples. A partir de ce moment, il y a deux catégories de travailleurs dans la coopérative: les associés et les salariés.

La coopérative des lunettiers de Paris.

L'exemple le plus net d'une déformation de ce genre est celui de la coopérative des lunettiers de Paris, elle a brillamment réussi. Au dernier recensement d'avant-guerre, elle comptait 225 associés, en face de 1.200 salariés. Comme les bénéfices, en fin d'exercice, se partagent entre les seuls associés, la part

Source : BIU Cujas

de chacun d'eux est allée en croissant, à mesure que les affaires se développaient. L'action qui valait initialement 300 frs, valait avant-guerre 50.000 frs. Il est incontestable qu'une telle société n'est plus qu'en apparence une coopérative de production; elle est tout à fait semblable à une société capitaliste ordinaire, sauf que ses actionnaires sont en même temps des ouvriers, mais comme ils ne constituent qu'une petite minorité du personnel, le type initial de la démocratie économique a complètement disparu.

Cette déformation est fréquente.

Or, cet exemple n'est pas exceptionnel. D'une enquête faite par le ministère du travail, il résulte que dans plus de la moitié des coopératives de production recensées, les salariés sont plus nombreux que les associés. Une enquête faite en Angleterre au début du XX° siècle a permis des constatations analogues.

La forme pure ne se conserve guère que dans des coopératives libertaires ou confessionnelles.

En pratique, on ne trouve comme coopératives ayant réussi, et restées pourtant fidèles au type de la coopération, qu'un petit nombre de groupement animés d'un esprit d'idéalisme très accentué, provenant de sources diverses, confessionnelle, anarchiste ou libertaire. Dans ces groupements, en raison de l'atmosphère qui y règne, on rencontre cette situation paradoxale, qui cependant peut subsister longtemps; un directeur qui ne touche comme appointement que la même somme que l'un quelconque des travailleurs, qui, donc, a la charge de la direction sans aucun de ses avantages habituels. Lors d'une enquête faite à la fin du XIX° siècle par M. J. CERNESSON, le directeur d'une coopérative de tailleurs, déclarait à l'enquêteur; je reçois la même rémunération que mes collaborateurs. Je ne suis d'ailleurs directeur que d'une manière nominale . Ici chacun de nous agence sa tâche comme il veut, et cependant tout marche bien. En effet, certains groupes animés d'un tel esprit, fonctionnent d'une façon satisfaisante. Mais il y a là un état d'esprit exceptionnel, dont on ne peut évidemment pas espérer qu'il devienne le principe d'organisation dominant de toute l'industrie.

Section 4 - Les Coopératives de main-d'oeuvre.

Nécessité de remplacer le salariat par un régime économique moins adapté aux exigences ouvrières.

La coopérative de main-d'oeuvre est une forme relativement récente de l'idée de coopération, appliquée à l'industrie. Les protagonistes de cette institution agencent leur système autour de deux idées essentielles. Ils font remarquer d'une part, que le régime du salariat est périmé et ne convient plus aux conditions psychologiques des sociétés actuelles. Les ouvriers ne peuvent plus se contenter de la situa-

Source : BIU Cujas

tion subordonnée de salariés rémunérés à forfait, et non associés àl'entreprise. D'autre part, et sur ce point, ils s'écartent de la conception classique de la coopération 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 essayer de trouver un régime supérieur au régime capitaliste actuel, qui fasse aux ouvriers une situation supérieure à celle de salariés, sans aller toutefois jusqu'à transformer l'ouvrier en associé de l'entreprise, fonction qu'il semble incapable actuellement de remplir.

Impossibilité de confier aux ouvriers la direction économique et commerciale des entreprises.

Si l'on précise ce dont l'ouvrier est capable, on voit qu'il est en mesure de procéder à l'organisation technique de son travail, mais, que ce qui est hors de ses forces, c'est l'organisation proprement économique de l'entreprise, en particulier la partie commerciale. L'ouvrier est incapable de procéder à l'achat des matières premières, à la recherche des débouchés, peut-être même au calcul du prix de vente optimum. S'il est cantonné dans l'exécution et l'aménagement 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 où, sous des noms divers, qui recouvrent la même réalité, la commandite, le contrat d'équipe.

L'équipe répartit le travail et la rémunération entre ses membres.

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 négociations 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 au sujet d'un travail à accomplir, c'est l'équipe, en dehors du patron, qui se charge de répartir entre ses membres la tâche et la rémunération globale. Dans ces conditions, chacun des travailleurs aura l'impression que pour sa part, il a participé à l'organisation du travail, qu'il n'est pas un simple salarié, mais un associé à l'oeuvre globale de l'équipe tout entière.

Applications pratiques:

Cette forme de la production a été préconisée récemment par un militant syndicaliste, M. DUBREUIL dans son ouvrage "La République indus-.

Source : BIU Cujas

la commandite ouvrière.

trielle". Mais il ne faut pas croire qu'il s'agit là d'une simple construction doctrinale. Il est une branche de production où la coopérative de main-d'oeuvre, sous les anciens noms de commandite et de contrat d'équipe est très répandue, et depuis assez longtemps: c'est la typographie. C'est ainsi qu'est 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.

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.

M. PIROU n'a pas l'impression que cette formule ait devant elle un très grand avenir. Ce qu'on peut reprocher à la coopérative de production et à la coopérative de main-d'oeuvre, c'est d'aboutir à la création de petits groupements ouvriers qui tendent naturellement à se fermer et ne peuvent pas s'élargir à mesure de leur succès. Or, si dans l'économie contemporaine, l'action collective tend à se substituer à l'initiative individuelle, cette action collective, pour être efficace doit revêtir des formes de plus en plus larges et massives. En face des syndicats patronaux cartels, trusts, etc,.. de 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 ces petits groupements ouvriers, ils ne seront pas pour elle un réel danger.

CHAPITRE IV

INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS DANS L'INDUSTRIE.

Ce qui caractérise le régime juridique dont nous avons exposé les traits essentiels; appropriation privée des moyens de production, liberté du travail et de la concurrence, c'est qu'il réduit au minimum l'intervention des pouvoirs publics. Appropriation privée: cela signifie que ce sont les individus qui détiennent les instruments de production. Liberté du travail et de la concurrence: cela signifie que les pouvoirs publics s'immiscent le moins possible dans les relations économiques.

Source : BIU Cujas

Or, sur tous ces points, une évolution s'est produite dans la seconde moitié du XIX° siècle et au début du XX° siècle. A l'heure actuelle, il n'est plus vrai de dire que notre régime économique repose exclusivement sur la liberté du travail et de la concurrence et sur l'appropriation privée des moyens de production. En fait, dans nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, il existe un domaine très large, chaque jour croissant, d'action des pouvoirs publics dans la vie économique et en particulier dans l'industrie.

Modalités de l'intervention de l'Etat.

Cette intervention revêt deux modalités différentes:

L'intervention directe,

I° - Intervention directe. Les pouvoirs publics deviennent à côté des particuliers, souvent à leur place, chefs d'entreprises. Cette intervention se traduit donc par le développement des exploitations publiques.

développement des exploitations publiques.

L'intervention indirecte: La règlementation légale du travail.

2° - Intervention indirecte. Là même, où les chefs d'entreprise demeurent des individus, les pouvoirs publics ne leur laissent pas toujours le soin de régler eux-mêmes, et à leur gré, les rapports de l'entreprise avec ses agents et avec ses clients. Ils pénètrent dans la vie des affaires privées et limitent la liberté des individus, en particulier, en ce qui concerne le statut du travail qui fait l'objet d'une règlementation légale très minutieuse.

Nous examinerons en deux sections successives ces deux modalités de l'intervention des pouvoirs publics dans la vie industrielle à notre époque.

Section Lère
L'intervention directe. Les Exploitations publiques.

Importance et diversité des exploitations publiques.

Dans nos sociétés de l'Europe occidentale moderne, il existe un très grand nombre d'exploitations publiques se rapportant aux diverses branches de la production. Dans le présent titre, nous retiendrons exclusivement celles qui ont un caractère industriel.

Mentionnons toutefois d'un mot, que en beaucoup de pays (Russie, Allemagne, Autriche, Etats-Unis, etc,.. les collectivités publiques possèdent des domaines fonciers très étendus, qu'à peu près dans tous les grands pays civilisés, les postes et les télégraphes, et que, dans certains pays, les chemins de fer appartiennent à l'Etat et sont exploités par lui. Ces exemples donnent une idée de l'ampleur des exploitations publiques.

Même à s'en tenir à l'industrie, les exploitations publiques ont une grande importance. Ce

Source : BIU Cujas

sont des exploitations d'Etat ou locales, généralement municipales.

Exemples d'exploitations industrielles d'Etat.

Donnons- en rapidement quelques exemples. En Prusse, l'Etat possède et exploite des mines, des fonderies, des fabriques de porcelaine. En Suisse, en Russie, avant la guerre, le monopole de la production et de la vente de l'alcool appartient à l'Etat. En France, l'Etat exploite les manufactures de tabacs, d'allumettes, de poudres; il a des manufactures de porcelaine (Sèvres), il fabrique des tapis (Gobelins) il exploite certains établissements thermaux dans les villes d'eaux.

Exemples d'exploitations industrielles municipales Monopolisées:

Quant aux exploitations industrielles municipales, les plus répandues en tous pays sont celles de distributions d'eau. Dans presque tous les grands pays civilisés, les services d'eau sont exploités en régie directe par les collectivités locales.

Les distributions d'eau.

de gaz,

Comme exploitations municipales fréquentes, on trouve encore celle du gaz, qui présente beaucoup plus que la distribution de l'eau, un caractère industriel et même commercial, puisqu'il implique des achats de charbon, la vente des sous-produits, notamment du coke, du goudron et qu'il faut à ses dirigeants une certaine habileté commerciale pour lutter contre les succédanés de l'éclairage et du chauffage au gaz. Les entreprises municipales de gaz sont en majorité en Angleterre; elles sont très répandues en Allemagne et aux Etats-Unis. Elles le sont beaucoup moins en France, à cause de la jurisprudence restrictive du Conseil d'Etat.

de l'électricité.

Pour ce qui est de la municipalisation de l'électricité, ce sont les Etats-Unis qui ont été à l'origine du mouvement; l'Angleterre a suivi, puis la France, avec quelque retard, à cause de la même jurisprudence restrictive.

non monopolisés.

Il arrive par ailleurs fréquemment que les municipalités ont des entreprises publiques qui coexistent avec des entreprises privées fournissant le même service. En Angleterre, le Conseil de Comité de Londres, suivi par quelques grandes villes, dès avant la guerre, avait développé une politique de construction de Maisons à bon marché, à côté de sociétés privées de capitalistes, qui construisent aussi des Maisons pour les louer et les vendre. On rencontre en Italie et au Portugal, des boulangeries municipales en concurrence avec les boulangeries privées.

En Suisse, en Belgique, il existe des boucheries 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

Source : BIU Cujas

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 et qui a, en une certaine mesure, intérêt à ce que les gens soient malades, 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 ont une énorme variété d'entreprises. Elles fabriquent du savon, des briques, des vêtements, des fourneaux, de la glace artificielle; elles vendent des denrées alimentaires; possèdent 500 magasins municipaux de toute espèce.

On pourrait multiplier ces exemples. Ceux que nous venons de donner suffisent à montrer l'importance et la diversité des entreprises publiques.

§ Ier - Causes du développement des exploitations publiques.

On peut en découvrir quatre principales: fiscale, politique, économique, sociale. Suivant les cas, c'est tantôt l'une, tantôt l'autre qui est prépondérante.

Cause fiscale.

I° - Cause fiscale - C'est un fait que les Grands Etats modernes, non seulement depuis la guerre, mais déjà auparavant, en conséquence de l'évolution économique et sociale générale, éprouvent des difficultés croissantes à équilibrer leur budget, parce que les dépenses vont en amgmentant, et qu'il n'est pas toujours facile de trouver des ressources qui augmentent parallèlement. L'emprunt ne fait que reculer la difficulté, puisqu'il augmente pour l'avenir les charges de l'Etat. L'impôt est accepté difficilement des contribuables. Dans divers Pays, les pouvoirs publics ont alors songé à tirer des recettes fiscales appréciables de l'exploitation directe de certaines entreprises. Ils se sont dit: puisque des Sociétés privées réalisent de gros bénéfices en pratiquant telle ou telle industrie, pourquoi ne pourrions-nous en faire autant ? En fait, si nous prenons les budgets des Grands Etats avant la guerre, certains d'eux ne s'équilibrent que grâce aux recettes de leurs exploitations publiques. Le cas le plus typique était celui de la Russie, qui tirait à peu près les 2/3 de ses recettes de la vente des eaux-de-vie, et des revenus de son domaine foncier. La Prusse tirait près d'un milliard de ses chemins de fer; la France, un demi milliard de la vente des tabacs.

Les revenus des exploitations publiques servent à équilibrer le budget des Etats.

Source : BIU Cujas

et des grandes villes

Cela est vrai aussi des finances municipales. De grandes villes modernes, voient leurs besoins s'accroître, parce que leur population augmente en nombre et devient plus exigeante. Le problème des recettes se pose donc pour elles avec la même acuité que pour les Etats. Le premier essai de municipalisation à Birmingham est né du souci de procurer à la commune des recettes qui lui manquaient.

Les exploitations publiques comme moyens d'influence politique.

2° - Cause politique - Les Etats et les municipalités ont tendance à voir avec faveur l'extension, au domaine économique, de leur activité. Plus leurs attributions sont étendues, plus leur puissance s'accroît. Quand un réseau de chemins de fer exploité par une société privée concessionnaire revient à l'Etat, qui l'exploite alors directement, comme l'a fait la France pour l'ancien réseau de l'Ouest incorporé au réseau de l'Etat, cette gestion permet à l'Etat de disposer désormais d'un certain nombre de places, de facilités de circulation, etc,.. Autant de moyens d'influence qui passent de la Compagnie à l'Etat. Il est donc fatal que les pouvoirs publics voient d'un oeil favorable l'étatisme économique. Cela est vrai aussi des municipalités. Une municipalité qui dirige des exploitations d'eau, de gaz, d'électricité a une puissance plus grande que celle qui se tient en dehors de toute activité de cet ordre.

Cas où le monopole public est rendu nécessaire par l'évolution économique qui a tué la concurrence, ou par la nature de service qui exclut la concurrence.

3° - Cause économique - Nous avons noté qu'une des dominantes de l'évolution contemporaine est la tendance au développement des grandes entreprises et des ententes et que l'aboutissement de cette évolution est souvent la 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. Prenons, par exemple, la distribution d'eau, de gaz, d'électricité. Le régime de la concurrence d'entreprises dressées les unes contre les autres, ne peut guère se concevoir. Une entreprise de distribution d'eau implique une dépense de premier établissement énorme, un réseau de canalisations. Une Société ne consentira à entreprendre cette dépense que si elle est assurée d'avoir pour clientèle toute la ville, ou tout au moins tout un quartier. D'autre part, la Société ne peut pas faire ces canalisations sans l'autorisation des pouvoirs publics; il lui faut creuser dans les rues, prendre des appuis sur les murs. Jamais, dans une ville on ne concède à deux So-

Source : BIU Cujas

ciétés purement privées, concurrentes, la distribution de l'eau; ou bien la ville prend le monopole pour elle, ou bien elle le concède à une Société autorisée à faire des travaux de premier établissement, et qui bénéficie de la garantie d'un monopole pendant un certain nombre d'années.

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, un certain nombre des arguments invoqués en faveur de la libre concurrence n'existent plus, puisque la concurrence est écartée.

La question se pose alors entre le monopole privé et le monopole public.

Les pouvoirs publics, ont 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; puis que des difficultés s'élèvent entre eux et les concessionnaires. La municipalité alors ne renouvelle pas la concession et prend l'exploitation en régie directe.

Concession ou régie ?

4° - Cause sociale - Quand une entreprise est exploitée par une Société privée, il est fatal qu'elle n'ait en vue que la recherche du profit. Les dirigeants des entreprises ne sont jamais des philantropes; ils essaient d'en tirer le plus gros rendement. 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 consommateurs riches, mais la foule des consommateurs moyens ou 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 leur bénéfice, de la masse de ces consommateurs moyens et pauvres. Mais alors se produit un heurt entre l'entreprise et l'opinion publique. On en a vu des exemples très nets dans les chemins de fer: il est incontestable que leurs recettes augmentent davantage quand ils relèvent le tarif de la 3ème classe, que quand ils relèvent celui de la Ière. Dans un régime démocratique, comme le sont tous les régimes modernes, quelle que soit leur façade constitutionnelle, l'opinion publique a toujours des moyens de se prononcer contre une gestion contraire à ses intérêts. Elle exercera si elle est mécontente une action sur les pouvoirs publics, pour les inciter à substituer à la gestion privée ce qu'on appelle une gestion sociale, qui s'accorde mieux avec les intérêts de la masse, et

Gestion économique et gestion sociale.

Source : BIU Cujas

dont nous préciserons tout à l'heure les principes.

§ 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 trust, la question du prix de revient et celle du prix de vente.

Les prix de revient des exploitations publiques.

A) Quel est l'effet du développement des entreprises publiques sur le prix de revient des entreprises ?

Sur ce point, deux thèses doctrinales sont en présence. Les économistes individualistes, libéraux, déclarent que l'expérience prouve que les pouvoirs publics, Etat ou municipalités, étant mauvais industriels, 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, mais entre le monopole privé et le monopole public. Si nous comparons l'exploitation des chemins de fer en France sous les deux systèmes, il 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.

Difficulté de comparer les bilans des exploitations privées et publiques.

Si l'on s'adresse aux faits pour départager ces deux thèses, on éprouve de grosses difficultés à en extraire un enseignement sûr. Il semble que la comparaison devrait être facile, à l'aide des bilans de telle compagnie et du réseau de l'Etat. On l'a tenté souvent, 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. 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 entraîne généralement l'accroissement des dépenses de personnel.

Toutefois, même si une comparaison précise, 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, les salaires, tend à croître quand une 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

Source : BIU Cujas

des salaires des cheminots. D'où une aggravation du prix de revient. De même, en Angleterre, en Allemagne, en Suisse, on a constaté que la substitution de l'Etat à un groupement privé, entraînait une augmentation des salaires, ou, ce qui revient au même, à salaire égal, une diminution des heures de travail. C'est là 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 pression collective de la menace de grève.

B) Cette élévation du prix de revient va-t-elle entraîner également un relèvement des prix de vente.

Les prix de vente des exploitations publiques.

Il faut faire à cet égard une distinction très nette entre deux catégories de gestion publique: les monopoles fiscaux et les monopoles sociaux.

Distinction des monopoles fiscaux et sociaux.

Le monopole fiscal est celui qui est adopté par les pouvoirs publics, dans le but de remplir leurs caisses. En ce cas, la gestion de l'entreprise publique devra être conduite exactement à l'aide des mêmes principes que si l'entreprise était privée. Ceux qui sont à la tête d'une affaire privée cherchent le maximum de bénéfice, ceux qui sont à la tête d'une entreprise publique fiscale agiront de la même manière. Par exemple, si l'on dirige la fabrication des tabacs, de la poudre, de l'alcool avec la pensée d'en tirer le rendement net maximum, on devra adopter les mêmes principes généraux, que l'exploitation soit privée ou publique. Or, en fait, nous l'avons vu, quand il y a monopole, celui qui est à la tête du monopole, qui domine le marché, peut généralement relever sensiblement son prix de vente au-dessus du prix de revient. Le relèvement du prix de vente ne connaît qu'une limite, le découragement éventuel de la consommation. A maintes reprises, en France, l'Etat a modifié le prix de vente des tabacs et des cigarettes. Les réactions des consommateurs ont été différentes suivant les circonstances. Parfois, ils se sont rebellés contre une augmentation des prix qu'ils jugeaient excessive, et se sont abstenus de consommer certaines catégories de tabacs et de cigarettes. L'Etat a dû alors faire machine en arrière, comme l'eût fait le dirigeant d'un trust qui se serait aperçu d'un fléchissement de la consommation, consécutif à un relèvement de son prix de vente.

Les monopoles fiscaux tendent à l'élévation du prix de vente. Jusqu'au point où commence à se faire sentir le découragement de la consommation.

Les monopoles sociaux pratiquent l'abaissement des prix de vente pour les petits consommateurs.

Dans les monopoles sociaux, il en va tout autrement. La pensée directrice de l'Etat ou de la municipalité est alors d'éviter que la masse des consommateurs, ne pâtisse d'une recherche exclusive du profit par l'entrepreneur. Il leur faut donc nécessairement adopter des principe de gestion différents

Source : BIU Cujas

de ceux qui commandent l'exploitation privée, et abaisser les prix de vente pour les consommateurs peu fortunés. Ainsi, un très 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 dégressif qui aboutit à une diminution d'autant plus accentuée, qu'il s'agit de plus petits consommateurs, ayant un nombre de lampes moins élevé.

Le déficit est comblé par des majorations d'impôts.

Mais alors se pose une question. S'il est vrai que généralement, l'exploitation publique implique une augmentation du prix de revient, et quand elle est sociale, une diminution du prix de vente, comment l'équilibre financier peut-îl être atteint ? La vérité est, que bien souvent les Etats et les Municipalités renoncent à assurer cet équilibre, si bien que, à 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 un 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 petits consommateurs, par la diminution de 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 ?

que supportent les contribuables des classes fortunées.

La vérité est plus complexe, et en la dégageant franchement, nous apercevrons la philosophie véritable du système des gestions sociales. En même temps que se développaient en tous pays les entreprises publiques, des transformations parallèles se produisaient dans les système d'impôts. Elles ont eu pour conséquence la démocratisation des charges fiscales qui pèsent de plus en plus lourdement sur les priviligiés de la fortune, et de moins en moins sur les contribuables moyens et pauvres. Ce double résultat est atteint par toute une technique: exemption à la base, progressivité, etc,.... qui sera exposée au Cours de Législation financière, en 3ème année.

Le résultat combiné de ces deux évolutions parallèles, c'est que les couches fortunées de la populations ont plus à souffir qu'à gagner au développement des entreprises publiques: elles ont peu à gagner de l'abaissement du prix de vente qui bénéficie surtout aux petits consommateurs. Elles ont beaucoup à souffrir du déficit qui se répercute pour elles en suppléments d'impôts très importants. A l'inverse, les couches moyennes et pauvres, bénéficient au maximum de la gestion sociale et supportent au minimum la charge du déficit qu'elle entraîne.

Source : BIU Cujas

§ 3 - Les exploitations publiques depuis 1914.

Pendant la guerre, les exploitations directes d'Etat ou municipales, ont pris un développement considérable dans tous les pays. Cet essor s'explique par deux motifs particuliers au temps de guerre. C'est d'une part, la nécessité de faire face immédiatement aux besoins de la guerre. On s'est adressé largement à l'industrie privée; mais on a été aussi amenés à organiser la production par l'Etat.

D'autre part, les circonstances ont supprimé la concurrence, dans beaucoup d'industries, où d'ordinaire, elle jouait. On a craint alors que les entreprises bénéficiaires de véritables monopoles de fait, n'en abusent pour rançonner les consommateurs, et on a créé des entreprises municipales pour servir de volant régulateur, obligeant les entreprises privées à ne pas surélever leurs prix. L'exemple le plus net est celui des "baraques Vilgrain", dont la gestion s'est soldée par un déficit important, mais qui ont sans doute agi efficacement comme modérateur des prix du commerce de détail.

La situation présente des désétatisations.

Actuellement la situation est assez confuse. D'un côté, il faut mentionner une tendance vers un retour intégral ou partiel à la liberté et à l'entreprise privée. Les chemins de fer de l'Etat belge, ont été récemment remis à une Société concessionnaire.

Chemins de fer belges

Notre monopole des allumettes a failli l'être également

projet de cession des allumettes de France.

Il a semblé aux promoteurs de ces cessions qu'une Société privée serait mieux en mesure qu'un service d'Etat de comprimer les dépenses et d'accroître les recettes, et finalement apporterait un concours plus important et plus sûr que celui que donnait aux finances nationales l'exploitation publique. Mais d'un autre côté, la nécessité de lutter contre la vie chère et d'apporter à l'opinion publique sur ce point certaines satisfactions, a créé un courant favorable à de nouvelles extensions des exploitations municipales. Avant la guerre, la jurisprudence du conseil d'Etat, se montrait plutôt hostile aux entreprises municipales, hors les cas où des lois spéciales en avaient expressément proclamé la légitimité. Pendant la guerre, des lois et décrets de 1916 avaient élargi le système des attributions économiques municipales, mais ces dispositions avaient pris fin, trois mois après la cessation des hostilités. Deux décrets-lois des 5 Novembre et 28 Décembre 1926 actuellement soumis à la ratification des chambres, autorisent désormais l'exploitation en régie directe par les communes de services d'un

Source : BIU Cujas

Les décrets-lois des 5 Novembre et 28 Décembre 1926. Protestations des commerçants.

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 PERIGUEUX, celle de la glace artificielle.

Mais les commerçants se sentant menacés, ont déclanché une vigoureuse offensive contre les décrets de 1926, avec semble-t-il l'appui du ministère du commerce, qui n'était pas signataire des décrets. Le Ministre du commerce a apporté au Président de l'Union des Intérêts économiques, l'assurance que son collègue de l'Intérieur avait l'intention de ne donner son approbation au régime municipal qu'en cas de force majeure, et à titre exceptionnel. Ajoutons que le Syndicat de l'Epicerie a formé un pourvoi contre les deux décrets, en s'appuyant sur ce qu'ils ne visent ni des économies, ni des suppressions d'emploi comme le veut la loi du 3 Août 1926. Notons enfin, que la Ville de Paris, s'est refusée récemment à envisager la création qui lui était demandée par certains de ses membres de boucheries municipales et de marchés-témoins.

Pourvoi du Syndicat de l'Epicerie.

Section II

INTERVENTION INDIRECTE DES POUVOIRS PUBLICS DANS L'INDUSTRIE.

Conséquences du régime de l'appropriation privée et de la libre concurrence.

Les fondements juridiques de la vie économique contemporaine étant la propriété privée des moyens de production, et la liberté du Travail et de la concurrence; les pouvoirs publics normalement s'abstiennent de toute ingérance dans le fonctionnement des Entreprises privées. C'est le chef de l'entreprise individuelle ou le groupement des actionnaires qui fixent les conditions de la gestion, et c'est par un accord volontaire entre patrons et ouvriers, ou entre les collectivités de patrons et d'ouvriers, qu'est déterminé le statut du travail.

Atténuations résultant de l'intervention indirecte des pouvoirs publics.

Or, à l'époque contemporaine, plus particulièrement depuis trois quarts de siècle, ce régime juridique d'abstention des pouvoirs publics, est très fortement battu en brèche. Toute une série de lois sont venues limiter, parfois même supprimer, sur des points très importants, la liberté d'initiative, de gestion, d'organisation du chef d'entreprise.

Les modalités.

Cette intervention indirecte revêt des formes très diverses. Mentionnons seulement pour mémoire: toute la législation sur les brevets d'invention; la législation systématisée en 1905, sur les fraudes, notamment pour les denrées alimentaires. Nous nous arrêterons seulement à la forme d'intervention la

Source : BIU Cujas

La règlementation légale du travail.

plus intéressante au point de vue des idées générales qu'elle met en oeuvre: La règlementation légale du travail, qui s'applique aux rapports du chef d'entreprise avec ses ouvriers.

Recherchons successivement les causes profondes , le domaine, les résultats économiques et sociaux de la règlementation légale du travail.

§ Ier - Les causes du mouvement de règlementation légale du travail.

La misère ouvrière dans la première moitié du XIX° siècle.

A) Historiquement, la première a été la condition misérable des ouvriers dans la période que Paul Leroy-Beaulieu a appelée la période chaotique de la grande industrie. Lorsqu'étaient en présence le patron et l'ouvrier isolé dans la grande industrie, il existait une telle disproportion entre les deux parties, que le contrat, en apparence libre et volontaire était en réalité léonin pour l'ouvrier, et se traduisait par une exploitation incontestable, constatée dans des documents officiels, notamment dans l'enquête du Docteur Villerme. L'opinion publique fut, à cette époque, très vivement émue par les révélations de cette enquête.

Par ailleurs, nous savons qu'un des effets de la Révolution française avait été la disparition des corporations et le triomphe du principe individualiste dans sa forme la plus étroite. Le désir qu'on avait, sous la Révolution et au début du XIX° siècle, d'empêcher le retour des corporations avait entraîné la prohibition des coalitions.

Nécessité de l'intervention de l'Etat.

L'inégalité des contractants étant établie et la possibilité du groupement étant refusée, il ne restait plus qu'une ressource: que l'Etat intervienne et empêche l'exploitation de l'ouvrier isolé, par le patron plus puissant.

La loi anglaise de 1802 sur le travail des enfants.

De fait, dès le tout début du XIX° siècle on l'a compris en Angleterre. Une loi y fut votée en 1802 en vue de garantir les enfants employés dans les filatures. Pour la France, c'est seulement en 1841, qu'est adoptée la première loi de protection légale des ouvriers. Son objectif nous paraît aujourd'hui bien modeste; elle se contente de prohiber l'embauchage des enfants dans l'industrie au-dessous de 8 ans.

Depuis lors, la législation protectrice du travail a été en s'élargissant à tous égards. Cependant, il est incontestable que la condition des ouvriers, depuis le milieu du XIX° siècle, s'est très sensiblement améliorée. L'exploitation des masses ouvrières, constatée par Villerme en 1838, n'a plus d'analogue de nos jours sauf dans quelques branches particu-

Source : BIU Cujas

lières que nous retrouverons. D'autre part, la prohibition de l'action collective ouvrière n'a pas non plus subsisté; et nous savons quel rôle le groupement des ouvriers a joué depuis la seconde moitié du XIX° siècle. La situation qui existait au point de départ et justifiait la protection légale s'est donc modifiée dans ses traits essentiels. Cependant la législation protectrice du travail, loin de se résorber peu à peu, n'a cessé de s'accroître. Il nous faut expliquer cette extension.

Influence politique des masses ouvrières.

B) Nous avons eu l'occasion d'indiquer, déjà, que, dans tous les Etats modernes, quelle que soit leur façade constitutionnelle, les masses ouvrières ont une influence croissante sur les pouvoirs publics. Il est naturel qu'elles aient essayé d'user de cette arme politique pour obtenir des pouvoirs publics une législation qui les protège et défende leurs intérêts. En France, il existe un parallèlisme extrêmement net entre le degré de démocratisation de l'appareil politique et le développement de la législation protectrice du travail. Sous les régimes politiques de caractère plus ou moins absolu, cette législation passe à l'arrière-plan; c'est ce qui s'est produit sous le Premier et le Second Empire; sous les régimes démocratiques, elle prend au contraire un grand développement.

C) A ces deux causes, cause économique initiale, cause politique ultérieure, s'en ajoute parfois une troisième, dont voici un exemple concret. En 1915, a été adoptée une loi protectrice des ouvrières à domicile. Or, si l'on recherche pourquoi le législateur, demeuré jusqu'alors passif à leur égard, s'est ému au début du XX° siècle on est obligé d'exclure la cause politique, puisque les femmes, n'ayant pas encore le droit de vote, n'exercent pas une action politique directe sur les pouvoirs publics. Quant à la cause économique, il est incontestable que les ouvrières à domicile avaient en 1915 une situation misérable , mais pas plus qu'auparavant.

L'influence de l'opinion publique; le salaire des ouvrières à domicile.

Pour expliquer cette intervention législative, il faut faire appel à des considérations d'ordre psychologique et social. L'opinion publique, ce que les juristes appellent parfois la conscience commune, est devenue plus exigeante. Certaines situations admises au début du XIX° siècle, ne sont plus aujourd'hui acceptées. Quand elles ne se corrigent pas d'elles-mêmes, par l'effet de l'évolution économique et de l'action collective, l'intervention des pouvoirs publics est le seul moyen de mettre fin à des abus jugés inadmissibles par l'opinion. De fait, le vote de la loi de 1915 a été la conséquence d'une campagne menée dans la presse et le public à la fois, par les

Source : BIU Cujas

socialistes et les catholiques sociaux.

§ 2 - Le domaine actuel de la règlementation légale du travail.

Extension progressive de la législation protectrice du travail.

La législation protectrice du travail sera exposée en détail dans le Cours de législation industrielle, troisième année. De cette législation très complexe, retenons seulement ce qui est nécessaire pour l'étude des cadres de la vie économique. La législation protectrice du travail a été en s'étendant progressivement.

Quant aux personnes protégées.

Extension d'abord, quant aux personnes protégées. A l'origine, la loi de 1841 et la loi anglaise de 1802, visent uniquement les enfants; puis la législation protectrice s'étend aux femmes; enfin même aux hommes adultes. Mais cette dernière extension, s'est heurtée longtemps à la résistance tenace des économistes libéraux, qui admettaient à la rigueur l'intervention des pouvoirs publics pour les êtres faibles, mais non pour ceux qui sont en mesure de se défendre.

Quant au domaine de la législation.

Extension aussi quant au domaine de l'intervention. Dans ses premières formes, la législation protectrice s'applique seulement à quelques industries particulières; celles où les enquêtes révélaient les abus les plus criants; puis c'est toute la grande industrie, puis toute l'industrie. Enfin, dans ses formes les plus récentes, la législation ouvrière gagne le commerce, les transports, parfois l'agriculture, et les professions libérales.

quant à la nature des prescriptions.

Extension enfin, quant à la nature des prescriptions. A l'origine, la législation protectrice s'occupait seulement des conditions externes du travail; par exemple de sa durée. Dans ses formes plus récentes, elle s'attaque à un problème plus délicat, le taux des salaires.

Quel est actuellement, dans son schéma général, l'état de cette législation en France ?

La durée du travail.

I° - Durée du travail - Une loi très importante du 25 Avril 1919 a posé la règle en France de la journée de 8 heures, ou plus exactement de la semaine de 48 heures. Antérieurement une loi de 1906 avait édicté le repos hebdomadaire. La loi de 1919 autorise un aménagement de 48 heures dans la semaine, se traduisant par une durée supérieure à 8 heures, certains jours, mais permettant de terminer la semaine le samedi à midi, en vue de réaliser la semaine anglaise, dont le principe a été introduit en France en 1917.

Journée de 8 heures.

Repos hebdomadaire.

Semaine anglaise.

Ces lois de 1906, de 1917 et de 1919 se bornent à poser des règles générales, et laissent les

Source : BIU Cujas

détails d'application à des décrets ou des règlements, d'administration publique, qui en fait, ne font généralement qu'entériner des accords intervenus entre les patrons et les collectivités ouvrières.

L'hygiène et la sécurité du travail.

2° - Conditions du travail - Il faut mentionner à cet égard deux grandes lois de 1893 et de 1903, qui imposent aux chefs d'entreprises une série de prescriptions minutieuses, relatives à l'hygiène et à la sécurité des locaux où sont occupés les ouvriers: aération, isolement des moteurs, enveloppement des pièces saillantes, etc,... A cette législation s'ajoutent des dispositions particulières relatives à certaines industries: interdiction d'usage de la céruse dans les travaux de peinture, du phosphore blanc dans la fabrication des allumettes.

La responsabilité des accidents du travail.

3° - Réparation des risques du travail. Le Code Civil, dans son article 1382, avait déclaré que les individus sont responsables de leurs actes, quand ils ont commis une faute entraînant un dommage. L'ouvrier victime d'un accident au cours de son travail, pouvait donc demander au patron une indemnité, mais à la condition de prouver la faute du patron (par exemple le mauvais état du matériel que le patron n'avait pas maintenu en état de bon fonctionnement.

L'article 1382 du Code Civil.

En fait, il est très rare que l'ouvrier puisse faire une telle preuve. Très souvent, un accident s'est produit sans qu'on puisse en déterminer la cause. Il n'y a pas de faute précise commise par le patron non plus que par l'ouvrier. Pratiquement donc, faute de pouvoir établir que son patron était en faute, l'ouvrier était le plus souvent dans l'impossibilité d'obtenir une indemnité.

La doctrine s'était rendu compte de l'insuffisance de ce texte. Les tribunaux dépensèrent beaucoup d'ingéniosité juridique pour tirer de l'article 1382 ce qu'il ne contenait évidemment pas, la notion d'une responsabilité fondée sur un autre principe que la faute. Le législateur comprit qu'il lui fallait intervenir et édicter des règles spéciales pour le cas d'accidents du travail. La loi du 9 Avril 1898, consacre le principe du risque professionnel, c'est-à-dire formule la règle suivante: quand un accident se produit dans une usine, sans qu'on sache à qui incombe la faute, le patron doit à l'ouvrier réparation du préjudice causé par l'accident. La responsabilité n'est plus fondée sur la faute, mais sur le fait que l'accident s'est produit dans son usine à l'occasion d'un travail dont il tirera profit.

La loi du 9 Avril 1898.

Le principe du risque professionnel.

Caractère forfaitaire et partiel

Mais le législateur ne voulait pas écraser les patrons sous une responsabilité pécuniaire excessive. Aussi a-t-il décidé que l'indemnité versée

Source : BIU Cujas

de l'indemnité.

par le patron à l'ouvrier ne couvrirait qu'une partie du préjudice. En vertu de l'article 1382 du Code Civil, l'ouvrier ne pouvait obtenir d'indemnité que s'il prouvait la faute du patron; mais quand il la prouvait, il obtenait une indemnité couvrant la totalité du préjudice. Sous la loi de 1898, les cas de responsabilité du patron sont plus nombreux, mais l'indemnité est moindre. Généralement , elle atteint la 1/2 ou les 2/3 du salaire antérieur. Elle est versée à l'ouvrier, ou à ses héritiers, si l'accident a entraîné sa mort.

Le taux du salaire est en principe fixé par le libre accord des parties.

4° - Rémunération du travail - Aujourd'hui encore, en règle générale, elle demeure le fait d'accords individuels ou collectifs entre les parties intéressées. Cependant, dans quelques cas particuliers, le principe du libre accord a été écarté.

Les décrets Millerand 1899.

Les entrepreneurs de travaux publics qui travaillent pour le compte de l'Etat, des départements, ou des communes sont tenus, aux termes des décrets de 1899 (dits: décrets Millerand) de donner à leurs ouvriers le salaire normal de la région et de la profession. Et la loi du 10 Juillet 1915, permet aux pouvoirs publics d'intervenir en ce qui concerne le montant des salaires des ouvrières de certaines industries à domicile. Ces ouvrières doivent pouvoir gagner à peu près le même salaire que les ouvrières d'usine pour un travail similaire. Le salaire minimum est fixé par un mécanisme de conseils et de comités techniques où sont représentés les patrons et les ouvriers.

Le minimum de salaire dans l'industrie à domicile (1915)

§ 3 - Résultats économiques et sociaux de la législation protectrice du travail.

La thèse des libéraux critiquent la réglementation légale du travail.

Nous rencontrons ici à nouveau deux thèses doctrinales opposées:

D'une part, la thèse des individualistes, hostiles à l'intervention des pouvoirs publics. Toute loi de protection du travail se traduit, disent-ils, par des charges supplémentaires pour les patrons. Qu'elles réduisent la durée du travail, qu'elles multiplient les cas de responsabilité patronale, ou qu'elles interviennent dans le taux même de la rémunération, les lois protectrices du travail entraînent fatalement une augmentation des charges patronales. Cette augmentation à son tour, fera deux victimes, peut-être même trois.

Par les charges qu'elle impose à l'industrie elle nuit:

au consommateur.

1° - Le consommateur. Le patron élèvera son prix de vente, en proportion de la hausse du coût de production, résultant de la législation protectrice du travail. Celle-ci finalement va donc prendre au consommateur ce qu'elle donne à l'ouvrier.

Source : BIU Cujas

à la nation.

2° - L'intérêt national risque aussi d'être lésé, car si un pays édicte une législation protectrice très hardie, inspirée par une notion avancée du progrès social, tandis que les autres nations attendent et se réservent, les patrons étrangers, supportant moins de charges sociales, auront un prix de revient plus bas. La nation à protection légale limitée sera, par conséquent avantagée dans la concurrence internationale, par rapport à celle dont la législation sociale est plus développée.

à l'ouvrier lui-même.

3° - Enfin, très souvent, l'ouvrier lui-même verra se retourner contre lui la législation qui prétend le protéger. Le patron, ayant à supporter la hausse des prix de revient, tentera nous l'avons vu, d'augmenter d'autant son prix de vente, mais il se peut qu'il se heurte à une résistance des consommateurs, ou à une concurrence victorieuse des producteurs étrangers S'il ne peut surmonter cette résistance, ni cette concurrence, il sera contraint de fermer les portes de son usine, et donc, de mettre son personnel en chômage.

La thèse des interventionnistes, prospérité des pays qui règlementent le travail.

En face de cette thèse, se place celle des interventionnistes. Ils font remarquer qu'en fait les nations où les lois protectrices du travail sont les plus hardies, sont aussi très souvent, celles qui connaissent la plus grande prospérité économique. L'Angleterre a été la première à adopter la législation ouvrière; il ne semble pas qu'elle ait eu à en souffrir dans ses débouchés industriels et commerciaux.

D'où cela vient-il ? C'est que les choses, affirment les interventionnistes ne se passent pas aussi simplement que le prétendent les libéraux.

La production journalière ne diminue pas avec la réduction de la journée de travail.

Prenons une loi qui réduit la journée du travail, de 12 heures à 10 heures, par exemple, comme cela est arrivé dans la seconde moitié du XIX° siècle. Il se peut fort bien que les ouvriers, en 10 heures, produisent à peu près autant qu'auparavant 12 heures. Ils étaient fatigués à la fin de la journée, et pendant les dernières heures, leur rendement était très faible. La réduction de la journée, donc, n'entraîne pas nécessairement, une diminution sensible de la production.

La règlementation pousse au progrès technique.

D'autre part, la législation protectrice du travail, quand elle se traduit par un accroissement de la dépense de main-d'oeuvre, incite les patrons à remplacer les ouvriers, devenus plus coûteux, par un machiniste plus perfectionné, et grâce au progrès technique ainsi réalisé, le patronat arrivera à compenser la charge que lui inflige la législation ouvrière.

Enseignements qui se dégagent de l'étude objective des faits.

Laquelle de ces deux thèses est la plus exacte ?

Quand on se reporte aux faits et qu'on

Source : BIU Cujas

les étudie objectivement, on a quelque peine à se prononcer, parce que les enquêtes très nombreuses faites en France et à l'Etranger, au XIX° et au XX° siècles donnent souvent sur ce point des résultats contradictoires. Parfois, il apparaît qu'au lendemain d'une loi réduisant la durée du travail, la production horaire se trouve stimulée ainsi que le progrès technique. Mais parfois aussi ces deux effets ne se produisent pas, ou ils sont si atténués, qu'ils n'empêchent pas le prix de revient de s'élever, les consommateurs d'avoir à subir un relèvement des prix, la nation d'être infériorisée sur les marchés étrangers.

Diversité des effets de la législation du travail suivant les cas.

Prenons l'exemple de la durée du travail. Au point de départ, la journée de travail est extrêmement longue, 17 ou 18 heures. Incontestablement, le surmenage entraînait un fléchissement du rendement dans les dernières heures. La réduction de la journée de 12 à 10 heures a pu encore déclencher tout le mécanisme invoqué par les interventionnistes. Mais il est faux de croire qu'il continuerait à jouer, si l'on réduisait de plus en plus la journée. Plus, avant la réforme, la journée est déjà relativement courte, moins se feront sentir les heureux effets, sur le rendement horaire, d'une réduction nouvelle. Si, dans l'avenir, une loi réduisait la journée à 6 heures, il est à peu près certain que l'ouvrier produirait sensiblement moins en 6 heures, qu'actuellement en 8 heures.

Raisons de cette diversité.

D'autre part, la pression exercée par cette règlementation sur l'outillage est également, suivant les cas, très variable. Son effet est d'autant moindre que l'outillage technique est, déjà avant la réforme, plus développé. Dans une usine à outillage rudimentaire, si le prix de la main-d'oeuvre s'élève, on peut lui substituer des machines. Mais, quand l'outillage est perfectionné et qu'une nouvelle législation intervient, il n'est pas toujours facile de répondre aux charges qu'elle entraîne par de nouveaux progrès techniques.

Tout cela nous explique que les effets économiques et sociaux de la législation protectrice du travail varient suivant les pays et les époques. Il n'est pas certain-et c'est en cela que les libéraux se trompent - qu'une loi protectrice du travail se traduise nécessairement par une surcharge pour les consommateurs et la nation. On peut citer de nombreux exemples du contraire. Mais il n'est pas démontré non plus,-et c'est en cela que les interventionnistes ont tort - que le patronat pourra toujours récupérer les charges supplémentaires que lui impose la législation ouvrière par une amélioration du rendement

Source : BIU Cujas

et de l'outillage.

Effets de la loi de 8 heures.

Si nous avions le temps d'étudier les effets économiques et sociaux de la loi de 8 heures, nous montrerions que dans certains pays et certaines productions, l'adoption de la journée de 8 heures, a été suivie d'un progrès très réel du rendement de la main-d'oeuvre et de l'outillage mécanique que dans d'autres il n'en a pas été ainsi.

Conclusion générale sur l'industrie.

Si maintenant, avant de quitter l'industrie nous 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 XVIII° siècle et le début du XIX°. Le découlement des conséquences de ces transformations, que nous avons retracé dans les précédents chapitres, a finalement conduit l'industrie à un point très éloigné de l'état où elle était, il y a un siècle environ.

Physionomie actuelle de l'industrie.

I° - Au point de départ, la force économique essentielle était l'individu isolé. La Révolution française avait proclamé cet isolement des individus utile et nécessaire. Actuellement et de plus en plus, les forces économiques dominantes dans la vie industrielle sont des groupes, des collectivités massives.

Economie individuelle et économie collective.

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 et indirecte, des pouvoirs publics dans l'industrie.

Economie privée et économie publique.

On peut donc dire qu'aujourd'hui, nous avons largement dépassé en matière industrielle le stade de l'économie purement individualiste, et que nous vivons sous un régime mixte, complexe, où subsiste sans doute, une dose importante d'économie privée, mais qui se combine avec une dose non moins importante d'économie collectivé et publique. Et si, l'évolution doit se poursuivre suivant la même courbe, il y a des chances pour que, dans la société de l'avenir, le type de l'économie collective et publique l'emporte de plus en plus en ce domaine sur le type de l'économie individualiste et privée.

Projectives d'avenir.

Source : BIU Cujas

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 exprit 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 règlementation 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 l'une de l'autre deux classes opposées, entre lesquelles souvent s'engagent des luttes violentes, et des conflits de force; en agriculture l'action collective vise à donner à la petite entreprise une vitalité nouvelle, en lui permettant d'utiliser les procédés avantageux de l'achat et de la vente massivement organisée. L'action collective a donc un caractère conservateur plutôt qu'un caractère révolutionnaire.

Nous grouperons nos développements sous trois chapîtres:

Chapître 1er - Caractères techniques de l'exploitation agricole.

Chapître II - Régime juridique des exploitations agricoles.

Chapître III - L'action collective en

Source : BIU Cujas

agriculture.

CHAPITRE I

CARACTERES TECHNIQUES DE L'EXPLOITATION AGRICOLE.

Dans 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 y est beaucoup plus secondaire que dans l'industrie.

§ Ier - 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 crû; les départements du Var et des Alpes-Maritimes sont spécialisés dans la culture des fleurs; la Bretagne s'occupe plus particulièrement de la production des pommes de terre et des oignons.

Bien plus, nous trouvons, même en agriculture, le deuxième degré de la spécialisation régionale, qui fait passer un produit donné dans deux régions différentes à deux stades successifs de son élaboration. Par exemple l'élevage des chevaux, se fait d'abord dans le Perche, puis dans la Beauce. Le Nivernais fait 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 connaît pas dans l'industrie. En fait, la plupart des agriculteurs, à côté de cultures

Source : BIU Cujas

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 sans doute une survivance d'un état antérieur où l'exploitation agricole constituait une économie fermée, qui ne vendait rien et n'achetait rien au dehors.

L'assolement triennal.

Une deuxième raison rend souvent nécessaire cette limitation de la spécialisation. Dans la technique de la plupart des exploitations agricoles, on pratique la culture alternée, dont la forme classique est l'assolement triennal; une année, une culture A; la deuxième année, une culture B; la troisième année, on laisse la terre en jachère; puis on recommence. Cette pratique repose sur des données techniques très précises. Certaines cultures épuisent la terre de tels ou tels principes, que d'autres lui redonnent. On permet ainsi à la terre de se reconstituer. Tandis que, si, tous les ans, on pratiquait la même culture, il faudrait reconstituer à la fin de chaque campagne agricole, les éléments absorbés, au moyen d'engrais coûteux.

Les dangers de la monoculture.

En cas de crises 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 crise se produit. La crise peut être de l'ordre de la production ou de la consommation. On trouve des exemples typiques des unes et des autres en France, à la fin du XIX° siècle. Une région s'est spécialisée dans telle culture, une catastrophe atteint cette branche de production: ce peut être une grêle qui, à un moment donné compromet la récolte, ou un microbe qui s'attaque aux plantations, par ex. le phylloxera. Si toute la région est spécialisée dans cette culture, quand elle sera touchée par un de ces éléments microbiens ou naturels, elle risque d'être toute entière ruinée.

Le cas de crises de consommation.

De même, il se peut qu'un pays donné se détache de la consommation de tel ou tel produit de la terre. Supposons que le mouvement en faveur du régime sec gagne la plupart des pays; la consommation du

SI si une cri s

Source : BIU Cujas

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'accomoder au rythme des saisons a, suivant les époques, une intensité très variable.

En quelle mesure y-a-t-il spécialisation des divers travaux ruraux.

Si nous pénétrons au sein des travaux ruraux, pour voir dans quelle mesure y existent des professions spécialisées, on constate d'abord la constitution à l'état de professions distinctes d'un certain nombre d'occupations qui se sont détachées du tronc jadis indifférencié de la production agricole. Il en est ainsi pour le travail du lait; la viticulture, l'oléiculture, la sériciculture: elles tendent de plus en plus à devenir des professions distinctes.

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 agricoles

L'agriculture offre donc de nombreuses applications de la spécialisation. Cependant, la spécialisation professionnelle est loin d'atteindre le

Source : BIU Cujas

limite la spécialisation.

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 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 Maître Jacques, apte aux travaux les plus divers.

Section II
Le machinisme en agriculture.

Le machinisme en agriculture.

Il est incontestable que le machinisme a pénétré en agriculture très largement. Sans donner de statistiques, qui sont déjà anciennes, indiquons seulement un chiffre. En France, dans le premier quart du XIX° 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 XIX° siècle, s'ajoutent aujourd'hui quantité d'autres machines: faucheuses, faneuses, moissonneuses, machines à battre, etc,..

Ses avantages.

Les causes du développement de l'outillage mécanique en agriculture sont sensiblement les mêmes que dans l'industrie. Il a permis d'abord d'accroître la quantité et la rapidité des travaux agricoles. Remarquons que la rapidité des travaux offre en matière agricole une importance particulière, parce que la production agricole est sous la dépendance des variations de la température: il peut être nécessaire de faire et de rentrer la moisson en quelques heures, pour éviter un orage qui la compromettrait.

il accroît la quantité et la rapidité des travaux.

Il améliore la qualité du travail.

Avec le machinisme perfectionné dont on dispose de nos jours, c'est aussi la qualité du travail qui est accrue. Que l'on compare le travail accompli par les anciennes charrues, encore en usage dans les pays peu avancés au point de la technique, et le travail des machines agricoles modernes. Ces dernières remuent profondément le sol, le fouillent, le réduisent en miettes, tandis que l'ancienne charrue ne le pénétrait que superficiellement.

Pourquoi le machinisme

Le machinisme offre donc en agriculture

Source : BIU Cujas

est cependant moins développé que dans l'industrie.

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.

Rôle primordial de la nature dans l'agriculture.

La raison essentielle, c'est qu'en agriculture, l'outillage mécanique ne peut pas 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 pas s'en charger. La machine ne peut qu'aider la nature, faciliter, préparer sa tâche, mais non l'accomplir. L'essentiel même, quand l'outillage agricole est développé, se fait en dehors du machinisme.

De cette idée générale peuvent se dégager un certain nombre de conséquences.

La machine doit s'adapter à la production.

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 poduction. Dans l'industrie, la machine peut être installée à poste fixe, et s'agréger les autres éléments de la production. Les matières premières, par exemple, se rendent là où sont les machines, en agriculture il en est autrement. C'est la machine qui doit se rendre là où il y a un travail à accomplir.

L'outillage agricole est nécessairement dispersé.

Elle doit même se déplacer pour exécuter le travail; par exemple, la charrue doit parcourir tout le champ à labourer. Dès lors, il est impossible de rassembler l'atelier agricole autour des grandes génératrices de force.

Il doit pouvoir accomplir une série d'opérations.

En outre l'outillage agricole doit être divers; chaque machine doit pouvoir accomplir une série d'opérations, labourer et herser, moissonner et lier les gerbes , et elle doit pouvoir opérer sur des terrains de toutes sortes dans des conditions techniques très diverses: labourer sur un sol plat ou sur un sol montueux; semer en une ligne ou en plusieurs lignes, plus ou moins espacées. On voit combien la technique agricole diffère de la technique du machinisme industriel.

dans des conditions diverses.

Section III
Les dimensions des marchés en agriculture.

L'économie fermée et le marché restreint jusqu'au XVIII° siècle.

Jusqu'au XVIII° siècle, l'exploitation agricole conserve un caractère purement domestique. Elle est en quelque sorte refermée sur elle-même, elle forme un système clos. D'ailleurs les moyens de communication sont plutôt défectueux. Les bonnes routes sont

Source : BIU Cujas

rares; on compte les voies carrossables; pour relier les divers points de la campagne, il n'y a souvent que des sentiers et de mauvais chemins. En outre, l'insécurité oblige à assurer la protection des transports, ce qui en augmente les frais. En principe donc, la production agricole ne s'éloigne pas des régions de production. Il existe un grand nombre de petits marchés. Chaque bourgade tient périodiquement le sien, où les paysans apportent l'excédent de leurs produits et achètent des vêtements, du petit outillage agricole. Les relations économiques ne dépassent pas les limites de cette unité à petite dimension.

Malgré son élargissement le marché agricole reste souvent national ou même régional.

L'évolution qui a transformé le marché agricole a commencé pour l'Europe occidentale en Angleterre, où la révolution industrielle avait produit ses premiers effets. C'est là que les moyens de transport ont d'abord progressé. Alors, l'économie fermée se disloque et s'élargit. Il devient normal de vendre les denrées agricoles ailleurs que dans leur région de production. A l'heure actuelle, il est incontestable que les marchés des denrées agricoles ont très souvent de larges dimensions. Pour certaines denrées, le marché est mondial. Si chacun de nous se demande ce qu'il va consommer dans sa journée, vraisemblablement un certain nombre de denrées de son alimentation proviennent de pays très éloignés. Cependant, si l'on fait la même opération pour les denrées agricoles et les articles industriels, on remarque de suite que le pourcentage des denrées agricoles, venant des environs immédiats est beaucoup plus élevé que celui des articles industriels. Aujourd'hui, et c'est une nouvelle différence entre l'industrie et l'agriculture, alors que le marché des denrées industrielles et des matières premières, est très généralement mondial, le marché des denrées agricoles, dans une certaine mesure, est resté national et même régional.

Raison technique.

Cela tient à deux raisons, l'une technique et l'autre juridique. Remarquons en passant comment, dans les cadres de la vie économique, nous retrouvons sans cesse le facteur technique et le facteur juridique.

Faible valeur spécifique des denrées agricoles,

La raison technique est le fait que les produits agricoles sont moins aisément transportables que les articles industriels, parce qu'ils ont une moindre valeur spécifique. La différence apparaîtra très nettement, si l'on compare le bétail ou le blé à des articles de Paris ou à des tissus rares. Or, plus un objet a une faible valeur par rapport à son poids, plus il est difficile économiquement de le transporter au loin, parce que les frais de transport sont généralement en fonction du poids. Les frais de trans-

qui les rend souvent économiquement intransportables

Source : BIU Cujas

port d'un diamant de Paris à Londres sont si faibles, par rapport à la valeur, qu'ils sont pratiquement négligeables. Pour le blé, il se pourra que les frais de transport soient tels qu'il soit désavantageux de vendre à Londres du blé venu de Paris. Ajoutons que les denrées agricoles sont souvent très rapidement périssables, ce qui est un autre obstacle à leur circulation.

Périssabilité des denrées agricoles.

Ces raisons techniques, il est vrai, s'atténuent avec l'évolution économique. Le progrès des moyens de transport permet de les effectuer à meilleur marché. La périssabilité de beaucoup de denrées agricoles est neutralisée par l'existence de moyens spéciaux qui en assurent la conservation. Toutefois, il reste qu'en l'état actuel, la transportabilité économique des denrées agricoles est sensiblement moindre que celle des articles d'industrie.

La rapidité des transports atténue ces inconvénients sans les supprimer.

A cette cause technique s'ajoute une cause juridique. Un très grand nombre de nations ont mis à leurs frontières des barrières à la libre circulation des denrées agricoles. Quand s'est produite la grande transformation économique du XVIII° siècle, la question s'est posée aux pouvoirs publics de savoir s'ils allaient laisser s'accomplir librement cette évolution. L'Angleterre a répondu affirmativement. De là, l'industrialisation croissante de l'Angleterre, dont l'agriculture s'est trouvée reléguée à l'arrière plan. L'Angleterre est désormais obligée de faire venir de l'étranger les denrées agricoles nécessaires à alimenter ses nationaux.

Raison juridique.

En face de cette attitude, à laquelle l'Angleterre est restée fidèle, au moins jusqu'à la guerre, la plupart des nations de l'Europe occidentale avaient adopté une position différente. Les pouvoirs publics n'ont pas laissé s'accomplir sans limite l'industrialisation nationale et le recul de l'agriculture. La France notamment a voulu protéger sa classe agricole. Et lors de l'élaboration de la loi douanière de 1892, un de ses principaux auteurs Jules Méline, demanda et obtint l'établissement d'une barrière protectionniste relativement élevée pour empêcher d'entrer les produits agricoles de l'étranger.

Le protectionnisme agraire fait du marché national un marché fermé.

Le marché national tend alors à devenir un marché fermé. L'idéal poursuivi par la loi de 1892, était de réserver aux agriculteurs français le marché de consommation national. Comme les autres Etats de l'Europe occidentale ont généralement adopté la même politique de protection agricole, ces barrières douanières multiples s'ajoutent à la difficulté

Source : BIU Cujas

des moyens de transport, et il s'ensuit que le marché de beaucoup de produits agricoles se resserre aux limites de l'unité nationale, tandis qu'en matière industrielle son rayon est beaucoup plus large.

En résumé, qu'il s'agisse de la division du travail, du machinisme ou des dimensions du marché depuis un siècle, l'agriculture, si elle a été touchée incontestablement par le mouvement général de rénovation technique et d'élargissement social, n'a pas été par lui bouleversée dans la même mesure que l'industrie.

Section IV
Agriculture et Concentration.

§ Ier - 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 ? En fait, la plupart des statistiques prennent comme critérium un élément unique; la superficie. Par exemple, en France, les statistiques distinguent:la très petite entreprise agricole, inférieure à un hectare; la petite entreprise de 1 à 10 hectares; la moyenne entreprise de 10 à 40 hectares, et la grande entreprise supérieure à 40 hectares.

Défauts de ce critérium.

Or, on aperçoit de suite, que cet élément n'est pas à lui seul une indication exacte de l'importance de l'entreprise. Suivant les régions, les natures de culture, la grande, la moyenne, la petite entreprise corespondent 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 superficie, on a parfois cherché un critérium plus perfectionné. Dans une enquête faite en 1908 et 1909, par le Ministère de l'Agriculture, on a tourné la difficulté, en laissant aux enquêtés, 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 par les diverses régions, il est difficile d'obtenir un résultat global ayant une signification précise.

Le critérium de la valeur vénale.

A la vérité, le critérium de classement le moins imparfait serait la valeur vénale. Mais il est assez difficile de connaître la valeur vénale des

Source : BIU Cujas

entreprises agricoles. En fait, il n'y a pas de statistique établie sur cette base.

En nous servant des seules données que nous possédons, celles qui reposent sur le classement territorial, recherchons les enseignements qui se dégagent de l'étude des statistiques.

Comparaison des chiffres de 1882 et de 1892.

Nous considérerons d'abord la France, en raisonnant sur les deux dernières enquêtes décennales agricoles. Il n'y a plus de grande enquête décennale depuis 1892. On est donc obligé de comparer des données déjà anciennes, celles des enquêtes de 1882 et 1892. Mais la comparaison est déjà intéressante, parce que les statistiques industrielles se rapportant 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.

Pour l'agriculture, les constatations sont toutes différentes. Sans entrer dans le détail des chiffres, nous donnerons simplement les plus significatifs. Entre ces deux dates, la grande culture a gagné 0,5 % - passant de 45 à 45,5 p.% - mais la très petite culture a augmenté exactement de 0,5 % aussi - passant de 2,2 à 2,7 % - Cette augmentation des catégories extrêmes, s'est faite aux dépens des catégories intermédiaires, petite et moyenne entreprises.

Diminution de l'effectif ouvrier moyen par entreprise.

Nous pouvons tirer des renseignements plus récents de la comparaison des recensements professionnels, qui ont lieu aux années se terminant par un 6. Si nous comparons les chiffres de 1896 et de 1906, nous voyons que le nombre des patrons a diminué entre ces deux dates. Il est descendu de 1,500,000 en 1896 à 1,300,000 en 1906.

A première vue, cette diminution paraît être un symptôme de concentration. Mais le nombre des salariés a diminué plus encore. Si l'on divise le nombre des salariés par le nombre des entreprises, pour obtenir l'effectif ouvrier moyen par entreprise, on constate qu'il s'est abaissé entre les deux dates de 2,3 en 1893 à 2 en 1906. C'est là exactement l'inverse d'un mouvement de concentration, puisque l'un des meilleurs symptômes de la concentration est l'accroissement de l'effectif ouvrier moyen par entreprise. Par ailleurs, quand on entre dans le détail de la décomposition des chiffres, on constate, en comparant les statistiques de 1896 et de 1906, que le personnel a augmenté dans les grandes et les petites entreprises, et a diminué dans les moyennes.

Comparaison à cet égard entre l'agriculture et l'industrie.

Au surplus, la différence d'allure du phénomène de la concentration dans l'agriculture et dans l'industrie ressort d'un dernier chiffre. En Agriculture, près de la moitié des exploitations -48 % - n'occupent aucun salarié étranger à la famille

Source : BIU Cujas

près de la moitié donc, sont organisées suivant le type artisanal. Dans l'industrie, il n'y a guère que 10 % des exploitations qui se rattachent à ce type.

Statistiques allemandes et anglaises.

Nous ne nous appesantirons pas sur les statistiques allemandes et anglaises, car elles conduisent à constatations tout à fait analogues.

Statistiques des Etats-Unis.

Il est au contraire intéressant d'examiner de près les Etats-Unis, parce que la situation y est plus complexe et que la comparaison de certains chiffres semble, à première vue, comporter des conclusions différentes. Des statistiques agricoles comparées de 1880 , 1890 et 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 1900. D'autre part, la contenance moyenne des exploitations a aussi augmenté sensiblement de 134 ares en 1880, elle est montée à 150 en 1900. Ne sont-ce pas là deux preuves de concentration agricole

Ces constatations semblent établir qu'il y a un mouvement de concentration.

Il ne faut pas s'arrêter à cette première impression, mais mettre en face de ces chiffres d'autres données qui les neutralisent. D'abord, malgré l'importance du chiffre absolu des grandes exploitations, les entreprises moyennes et petites restent encore prédominantes. En 1900, les exploitations qui peuvent être mises en valeur par une famille cultivant sans salariés étrangers représentent encore 40 % de l'ensemble du sol cultivable. Puis de 1850 à 1900, le nombre des exploitations s'est accru, plus rapidement que le chiffre de la population agricole, ce qui est l'opposé d'une concentration.

Mais il n'en est rien.

Prédominance des petites exploitations.

Accroissement du nombre des exploitations plus rapide que celui de la population.

Mais alors comment expliquer les symptômes apparents de concentration que tout à l'heure nous relevions. Un économiste français, Maurice Bourguin, après avoir examiné dans le détail les statistiques américaines, a fourni l'explication. Il a montré que cette augmentation du nombre des très grandes exploitations et des dimensions moyennes des entreprises agricoles avait son origine dans l'extension de la culture dans les régions de l'Ouest des Etats-Unis. Si l'on coupe le territoire américain par une ligne tracée du Nord au Sud, et séparant les régions de l'Est de celles de l'Ouest, on s'aperçoit que dans les régions de l'est américain, où le progrès technique est au maximum, les phénomènes agricoles sont les mêmes qu'en Europe. Mais à l'opposé de l'Europe, où tout le sol est approprié et cultivé, les Etats-Unis comportent une région, celle de l'Ouest, où jusqu'à ces derniers temps, sub-

Distinction de l'Est à l'Ouest.

L'apparence concentration s'explique par la mise en culture en grandes

Source : BIU Cujas

superficies des terres de l'Ouest.

sistaient de grands territoires, non appropriés, non cultivés, qui peu à peu ont été gagnés par la culture. C'est là que l'entreprise agricole a pris des dimensions territoriales considérables qui influent sur la moyenne des statistiques américaines. Mais il est vraisemblable que quand ce mouvement sera terminé, l'évolution agricole des Etats-Unis se rapprochera de celle des pays d'Europe, et que toute apparence de concentration disparaîtra.

Conclusion: Pas de concentration en agriculture.

Conclusion: dans aucun pays de l'Europe occidentale moderne et pas davantage aux Etats-Unis, on ne constate un mouvement véritable de concentration en agriculture. Dès lors, l'antithèse est très nette entre l'agriculture et l'industrie. Dans l'industrie, règne la loi générale de concentration; la grande entreprise triomphe; la petite entreprise est reléguée à l'arrière-plan. En agriculture, la moyenne, la petite et la très petite entreprise conservent une vitalité remarquable, et résistent victorieusement devant la grande entreprise.

§ 2 - Les Causes.

Cette absence de concentration vient-elle de ce que la grande entreprise agricole ne présente aucune supériorité par rapport à la petite exploitation ? S'il en était ainsi, l'absence de concentration serait tout de suite expliquée. Mais on ne peut pas affirmer qu'il en soit ainsi. Nous avons analysé les raisons multiples de supériorité de la grande entreprise industrielle sur la moyenne. Or, un certain nombre de ces considérations valent aussi pour l'agriculture.

Avantages de la grande entreprise agricole.

Economie de frais généraux.

D'une part, la grande entreprise agricole peut réaliser des économies sensibles dans ses frais généraux. Qu'il s'agisse de bâtiments, de clôtures, de chemins d'accès, d'annexes de toute espèce à l'exploitation agricole stricto sensu, il est incontestable qu'une entreprise de 200 hectares n'a pas, sur tous ces points, de 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 économique 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,

Source : BIU Cujas

dont le prix d'achat est généralement très élevé, ne fonctionnent économiquement que si l'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 paysan moyen est très méfiant à l'égard des innovations modernes. C'est un fait constaté en tout pays, que les petites exploitations, conduites avec un esprit traditionnel, sont en retard de plusieurs décades, parfois davantage, sur la grande entreprise, qui peut utiliser les progrès techniques et est portée à le faire par la psychologie de son chef.

Puisque la grande entreprise agricole présente sur la petite exploitation une série d'avantages, comment se fait-il qu'on ne constate pas en agriculture un mouvement de concentration ? Cette apparente contradiction s'explique par le fait que des éléments spéciaux à l'agriculture neutralisent les avantages de la grande production, et même donnent parfois à la petite une supériorité certaine.

Discontinuité et dispersion de la production agricole.

Tout d'abord, rappelons qu'en raison du caractère discontinu, dispersé, de la production agricole, par suite aussi du rôle beaucoup plus grand joué par les forces de la nature, au rythme desquelles les hommes et les machines sont obligés de se plier, la division du travail et le machinisme ne peuvent pas jouer en agriculture le même rôle que dans l'industrie. Il s'ensuit que les avantages réalisés par la grande exploitation du fait qu'elle peut pousser plus loin la division du travail et le machinisme sont ici beaucoup moins décisifs.

Accroissement des frais de transport et de surveillance dans la grande exploitation.

En outre, étant donné l'importance de l'élément superficié en agriculture, quand on dit grande entreprise, on dit par là même grande superficie. Mais en même temps que la superficie d'une entreprise s'étend, certains éléments des frais généraux vont en s'accroissant; notamment, les transports d'un point à un autre, et surtout la surveillance de l'entreprise devient de plus en plus difficile, à mesure que les distances s'élèvent. Dans la grande industrie, qui implique le rapprochement matériel des ouvriers, il n'en est pas de même, les frais de surveillance n'augmentent donc pas proportionnellement avec l'accroissement de l'importance de l'entreprise.

Les avantages de la grande exploitation,

Source : BIU Cujas

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.

D'autre part, les avantages de la grande exploitation sont contrebalancés en agriculture par un élément de supériorité de la petite et de la moyenne entreprise; notamment de celle où travaillent seuls les membres de la famille. Toutes les enquêtes s'accordent à constater que les membres de la famille fournissent un travail acharné, qui ne connaît que des limites très reculées en quantité et en qualité. Grâce à cet apport, la petite entreprise arrive à contrebalancer les avantages de la division du travail systématique et de l'outillage mécanique plus perfectionné.

Cet élément du problème est d'autant plus décisif qu'à mesure que l'évolution économique se déroule, elle ne se traduit certainement pas par une ardeur croissante des salariés au travail. Et dès lors, si l'on compare la petite entreprise agricole, exploitée avec les membres de la famille, et la grande exploitation, qui occupe des salariés, on s'aperçoit que la grande entreprise est grevée de charges de main-d'oeuvre qui vont en croissant, parce que les salaires agricoles s'élèvent et que le rendement ne croît pas dans la même mesure.

Diminution de la main-d'oeuvre salariée rurale.

Ce déséquilibre s'est encore accentué depuis la guerre. Une des conséquences de la guerre au point de vue démographique a été la diminution de la main-d'oeuvre salariée rurale. Les grandes exploitations éprouvent des difficultés croissantes à trouver de la main-d'oeuvre à un prix acceptable. A mesure que ces difficultés augmentent pour la grande exploitation, l'avantage s'accentue pour la petite exploitation agricole, qui n'a besoin qu'exceptionnellement de la main-d'oeuvre étrangère à la famille. Et il est arrivé fréquemment en ces derniers temps, que de grands domaines agricoles se sont morcellés; de grands propriétaires manquant de main-d'oeuvre ont renoncé à exploiter leur propriété, et leurs terres ont été acquises par de petits cultivateurs travaillant eux-mêmes avec leur famille.

Morcellement des grands domaines.

Toutefois, pour bien comprendre l'allure et la signification de cette proposition qu'il n'y a pas de concentration en agriculture; il faut se rendre compte qu'elle n'est exacte que dans la mesure où l'on prend comme critérium du classement des entreprises, l'élément superficie, comme nous l'avons fait jusqu'à présent. Or, on pourrait donner une autre signification au terme grande exploitation, et entendre par grande exploitation, celle qui met en oeuvre un capital important; par petite entreprise, celle qui ne dis-

Source : BIU Cujas

pose que de moyens financiers médiocres. Si nous passons du premier sens à ce second sens, il n'est plus vrai de dire qu'il n'y a pas de concentration en agriculture. Mais pour éviter l'équivoque, il vaut mieux laisser de côté, en ce cas les termes de grande et petite exploitation et parler de culture intensive et de culture extensive. C'est un dernier aspect du problème de la concentration en agriculture.

Distinction de l'agriculture intensive et de l'agriculture extensive.

Qu'appelle-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 caractères de la culture extensive.

La culture extensive consiste à obtenir un produit agricole, en mettant à profit simplement la fertilité naturelle du sol. Le rôle des agents mécaniques et humains y est réduit au minimum; l'élément prédominant, ce sont les ressources naturelles 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 par unité de culture, puisque l'élément essentiel est la fertilité naturelle du sol.

3° - Le rendement à l'unité de culture, à l'hectare, est relativement faible.

4° - On laisse reposer périodiquement la terre pour reconstituer ses principes fertilisants, et permettre aux ressources naturelles de se refaire spontanément.

Les applications.

Ce système est celui qui s'impose aux époques et dans les pays où la terre est à discrétion et à vil prix, et où la technique agricole demeure rudimentaire. Il a été à peu près seul pratiqué en Europe jusqu'à la fin du XVII° siècle, et l'est encore sur un quart du sol français cultivable, ainsi que sur les grands domaines agricoles de l'Ouest américain.

Définition et caractères de la culture intensive.

La culture intensive présente des caractères absolument opposés. Elle consiste à accroître la fertilité naturelle du sol par des procédés artificiels. Ses caractères sont donc l'antithèse de ceux de la culture extensive.

1° - L'étendue territoriale de l'entreprise est beaucoup moindre.

2° - La culture est continue. Jamais la terre ne se repose; à mesure que les principes naturels, s'épuisent, on les remplace par des principes artificiels, des engrais chimiques.

3° - La dépense à l'unité de culture est

Source : BIU Cujas

beaucoup plus élevée (main-d'oeuvre, machines agricoles engrais).

4° - Le rendement à l'hectare est très supérieur, grâce à l'action de tous ces éléments artificiels.

Ce système s'impose dans les pays où la terre est entièrement appropriée et coûte cher en raison de la densité démographique. On ne peut pas étendre les exploitations en surface, puisque la terre est limitée et d'un prix élevé. On porte alors au maximum les éléments artificiels de production.

La culture maraîchère.

L'exemple le plus net de la culture intensive est la culture maraichère dans les environs des grandes villes, et en particulier dans la région parisienne. Les exploitations de la banlieue de Paris en sont l'expression typique. Leur capital d'exploitation (indépendamment du capital de premier établissement) dépassait avant la guerre, 1000 francs par hectare; il est peut-être aujourd'hui de 5 à 6000 frs. Ces exploitations peuvent arriver à donner, en valeur d'avant-guerre, un rendement brut à l'hectare atteignant 30.000 francs. Un hectare de culture maraîchère peut nourrir une trentaine de personnes.

Dira-t-on que la culture maraîchère constitue une grande exploitation ? Non, si l'on prend l'élément superficie, oui, si l'on prend l'importance du capital engagé.

Chapitre II

REGIME JURIDIQUE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES.

S'agissant de l'industrie, nous avons vu que le régime juridique de l'appropriation privée et de l'individualisme est à notre époque battu en brèche dans une large mesure par l'intervention croissante des pouvoirs publics dans la production, sous forme directe (exploitation publique), ou sous forme indirecte (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.

Source : BIU Cujas

Section Ière
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 toujours.

En Irlande existe le régime de la grande propriété; mais un certain nombre de grands propriétaires fonciers louent leurs domaines, non pas à un seul grand fermier; mais à une multitude de petits tenanciers. Le grand domaine, unité juridique, est morcelé au point de vue technique. Il y a à la fois grande propriété et petite culture.

Inversement, dans le Nord de la France, le régime juridique dominant est celui de la petite propriété. Mais, fréquemment, un fermier obtient à bail plusieurs 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, des dimensions de la propriété, et 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.

§ 1er - 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 ?

Une cause historique en explique l'origine; une cause juridique en explique le maintien.

Les acts de La cause historique est l'usurpation lé-

Source : BIU Cujas

clôture.

gale, la violence, couverte par un système de lois connues sous le nom d'acts de clôture (Enclosure Acts). La législation antérieure à la grande Révolution Industrielle du XVIII° 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 propriété 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 son héritier, de dire en même temps à qui ce bien ira après la mort de son héritier. L'individu désireux d'éviter le morcellement de son patrimoine peut décider pour plusieurs générations à l'avance à qui il passera en entier.

Conséquences de ce régime.

Conversions 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 ses habitants avec son agriculture, et que l'exportation de ses produits industriels a dû lui fournir les moyens de payer les denrées agricoles qu'elle était obligée d'acheter au dehors.

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 ces études récentes sur l'Andalousie, où existe aussi ce régime, ont permis des constatations parallèles: conversion des terres cultivables, en pâturages et terrains de chasse, absentéisme des propriétaires fonciers.

Source : BIU Cujas

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 totale d'environ 40 millions d'habitants, soit une moyenne de 1 propriétaire par 5 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 Ministre de l'agriculture, en 1908, et par le Musée social, en 1910, montrent que le nombre des petites propriétés dans la plupart des départements, ne manifeste aucune tendance à décroître.

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, comme on le dit souvent, 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 alors, 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

Source : BIU Cujas

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.

Pourquoi elle est peu développée.

Il y en a eu cependant quelques tentatives dans ces dernières années. Pendant la guerre, l'Angleterre a adopté une législation tendant à instituer le salaire minimum en agriculture. Puis, à plusieurs reprises le législateur, qui avait étendu le régime du travail de l'industrie au commerce a envisagé aussi son extension à l'agriculture. Il l'a réalisée pour les accidents du travail et par une loi récente pour les assurances sociales. Au contraire, les tentatives d'extension à l'agriculture des lois limitant la durée de 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 règlementation générale et uniforme; aux époques de gros travaux, les salariés sont obligés de travailler plus de 8 heures; aux époques de morte-saison, ils ne travaillent même pas 8 heures. Au surplus, il n'y a pas en agriculture de masses ouvrières concentrées, animées d'un esprit de classe; en sorte que la pression très vive exercée sur les pouvoirs publics par les masses ouvrières organisées de l'industrie, pour obtenir une législation favorable, ne se retrouve plus ici.

La dispersion du travail agricole.

La discontinuité du travail agricole.

Intervention des pouvoirs publics en faveur de la petite propriété rurale.

L'intervention des pouvoirs publics sous la forme de la règlementation de travail est donc, actuellement, en agriculture, très secondaire. Par contre, cette intervention s'exerce très activement en de nombreux pays, pour essayer de démocratiser l'agriculture, en multipliant le type de 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.

A) Avant la guerre, cette intervention des pouvoirs publics, en vue de développer la petite propriété avait pris des formes intéressantes à signaler dans trois pays.

Source : BIU Cujas

La politique de la colonisation intérieure en Prusse.

I° - Depuis 1866, la Prusse pratiquait la politique de la colonisation intérieure. L'Etat ou des sociétés de colonisations contrôlées par lui, achetaient de vastes domaines agricoles. Ceux-ci étaient ensuite aménagés par la création de routes et d'écoles, et répartis en une multitude de petites propriétés. A la veille de la guerre, la Prusse avait ainsi créé plus de 20.000 petites propriétés concédées à des colons allemands, sous forme de biens soumis à un régime très particulier, inaliénables et impartageables sans le consentement des pouvoirs publics.

Son objectif

L'objectif essentiel de cette législation était politique. Pratiquée surtout dans la région de Posen, elle visait à exproprier de cette province les éléments polonais et à les remplacer par des colons allemands.

La législation anglaise.

2° - En Angleterre, depuis 1896, et surtout depuis 1908, une législation très touffue a tendu à créer et à développer la petite propriété sous deux formes.

Les allotments.

A) Le droit était donné aux autorités locales (conseils de districts et de paroisses) d'acheter des terres et de les morceler en petites fractions généralement inférieures à un hectare. Il s'agissait là plutôt de jardins ouvriers que d'exploitations agricoles véritables. C'étaient les allotments, qui étaient donnés en location à des travailleurs du district.

Les small-holdings.

B) D'autre part, les conseils de comté avaient le droit de créer de petites exploitations agricoles, d'une contenance pouvant aller jusqu'à 20 hectares appelées "small holdings". Les conseils se procuraient des terres à l'amiable par des négociations avec leurs propriétaires, mais ils avaient la faculté, si les propriétaires locaux entravaient par des prétentions excessives, le jeu de la loi, de recourir à l'expropriation forcée.

Les conseils de comté pouvaient vendre les petits domaines ainsi constitués, mais très généralement ils préféraient les louer. Quand il y a vente, le propriétaire doit s'engager à cultiver lui-même; pendant 20 ans, il ne peut ni louer, ni diviser le domaine, sans l'autorisation du conseil.

3° - En France également, où déjà la petite propriété est naturellement prédominante, le législateur s'est préoccupé à maintes reprises d'en favoriser l'essor.

La législation française.

A) Il a voulu d'abord lutter contre la dispersion parcellaire, c'est-à-dire la division à l'excès de la propriété, avec enchevêtrement des lots. Par suite des règles successorales du partage égal et en nature, la propriété se divise souvent en parcelles

Source : BIU Cujas

minuscules, et qui ne sont pas d'un seul tenant. Ce parcellement a des inconvénients, et les partisans mêmes de la petite propriété lui sont hostiles. Si un domaine comprend des bandes de terres minimes, et éloignées, les unes des autres, l'exploitant perd beaucoup de temps pour s'y rendre, il doit traverser des champs appartenant à autrui, et qu'il faut grever de servitudes de passage. L'emploi du machinisme agricole devient impossible.

Les inconvénients du parcellement.

Pour supprimer le parcellement, le législateur favorise le remembrement, c'est-à-dire l'échange de parcelles, en vue de constituer des domaines d'un seul tenant.

Le remembrement.

L'expérience montre que, quels que soient ses avantages intrinsèques, si on laisse aux intéressés le soin de faire eux-mêmes le remembrement, ils le font très rarement. Car le paysan est naturellement défiant: quand on lui propose de changer de lot, il a tendance à croire que celui qu'on lui offre, ne vaut pas le sien qu'il préfère garder. Or, il suffit qu'un seul se refuse à l'opération pour que tous les autres soient bloqués.

A l'exemple de l'Allemagne et de l'Autriche, une loi du 27 Novembre 1918 a confié le soin d'effectuer le remembrement à des associations syndicales de propriétaires qui ont le droit de contraindre à l'accepter, la minorité récalcitrante. Une loi du 4 Mars 1919 a étendu ce principe aux régions dévastées.

La législation sur le remembrement.

B) Le législateur français a également essayé d'intervenir pour protéger la petite propriété contre certains dangers qui la menacent. Lorsque les petits propriétaires n'ont pas les capacités techniques, intellectuelles, morales nécessaires, il est à craindre qu'ils ne se laissent aller à hypothéquer leurs terres, voire à les aliéner, pour en tirer de l'argent liquide, qui sera vite dépensé. Pour empêcher ce résultat, une loi du 12 Juillet 1909 a voulu créer en France le bien de famille insaisissable, en s'inspirant d'une institution qui fonctionne aux Etats-Unis, le home stead. Ce bien de famille est constitué à la suite d'une déclaration officielle, destinée à prévenir les tiers; il ne peut être hypothéqué, ni saisi. En fait, on a très peu utilisé en France cette loi, et l'institution du bien de famille n'a chez nous aucune importance.

La loi de 1909 sur le bien de famille.

C) Enfin, le législateur est intervenu pour faciliter l'acquisition de la petite propriété. Une série de lois dont les plus importantes sont de 1908 et de 1910, organisent un système de prêts à faible intérêt et à long terme pour permettre aux in-

Les prêts en vue de l'achat de propriétés.

Source : BIU Cujas

dividus qui désirent être propriétaires, mais n'ont pas les moyens d'acheter un domaine, de le devenir au moyen de prêts, remboursables par annuités sur les résultats de l'exploitation.

Cette législation, à l'inverse de la loi de 1919 a été de suite appliquée dans une très large mesure, parce qu'elle donne des facilités très intéressantes aux candidats-propriétaires. Mais les bénéficiaires de ces lois s'en sont servis, moins pour acquérir des exploitations agricoles, que pour acheter des terrains sur lesquels ils ont édifié des habitations à bon marché dans les villes, ou aux environs immédiats des villes.

Les législations agraires après guerre.

B) Le mouvement législatif tendant à multiplier systématiquement la petite propriété s'est beaucoup accéléré dans l'après-guerre. Les législations agraires récentes sont très hardies, et parfois même assez brutales.

En Roumanie.

En Roumanie avant la guerre, prédominait la grande propriété, avec l'absentéisme, comme en Angleterre: 4000 grands propriétaires 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 d'intermédiaire, de moyenne propriété, entre ces deux extrêmes.

Répartition de la propriété avant la guerre.

Aux côtés des grands propriétaires s'était créé une classe de fermiers généraux, qui prenaien à bail les grands domaines et les faisait cultiver par des tenanciers qu'ils exploitaient très durement. Déjà en 1907 avait éclaté une révolte contre ce régime agraire défectueux, et il fallut la réprimer par les armes.

La loi du 28 Décembre 1918.

Au lendemain de la guerre, une législation très brutale a visé à remplacer cette grande propriété absentéiste par un régime plus satisfaisant. La loi fondamentale du 28 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 il résulte du mécanisme de la loi, que cette indemnité n'est que partielle. On attribue aux expropriés des titres sur l'Etat, comptés pour leur valeur nominale, alors que leur cours en bourse est très inférieur. C'est comme si, en France, on expropriait les grands domaines et qu'on donnât aux propriétaires des indemnités en rentes 3 % à leur valeur nominale de 100 francs; alors qu'elles se négocient aux environs de 67 francs. En réalité, on ne les indemniserait que d'un peu plus de

Expropriation des grands domaines.

Indemnisation partielle.

Source : BIU Cujas

la moitié de la valeur de leurs propriétés.

En Pologne.

Quelques années plus tard, des législations analogues ont été adoptées en Tchéco-Slovaquie, en Yougoslavie, et en Pologne. Ces diverses législations prononcent l'expropriation des grands domaines, et leur répartition entre les paysans. Elles posent le principe de l'expropriation, moyennant indemnité. Mais l'indemnité généralement ne couvre pas la valeur actuelle des domaines expropriés.

En Yougo-Slavie.

En Pologne, les biens acquis pendant la guerre "au moyen de procédés usuraires" sont expropriés sans indemnité et cette mesure est largement appliquée. En Yougo-Slavie, il en est de même pour les propriétés achetées pendant la guerre, et pour lesquelles, dit la loi "il existe des doutes fondés, qu'ils ont été acquis au moyen de bénéfices de guerre". On frappe ainsi les spéculateurs, les mercantis du temps de guerre. En Tchéco-Slovaquie, on a exproprié sans indemnité, les biens appartenant à des citoyens de nationalité ex-ennemie. Or, la moitié du sol appartenait à de grands propriétaires magyars.

En Tchéco-Slovaquie

Ligues 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 Tchéco-Slovaquie) soit aux ouvriers agricoles qui travaillaient précédemment sur ces domaines (en Pologne).

Leurs résultats économiques.

Les résultats de cette législation en ont été très importants, en ce sens que dans ces divers pays, la surface déjà expropriée est énorme. Le nombre des individus qui ont pu devenir petits propriétaires est considérable. Dès la fin de 1923, en Yougo-Slavie, plus de 200.000 familles étaient installées sur les territoires expropriés.

Nombre considérable de bénéficiaires de ces réformes.

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 des capacités, ni des moyens financiers suffisants 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.

Mode collectif d'exploitation.

Modalités différentes de la démocratisation dans

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

Source : BIU Cujas

l'industrie et dans l'agriculture.

l'autre de ces deux branches des formes très différentes. Dans l'industrie, la démocratisation se combine avec le mouvement de concentration; elle ne tend pas à faire renaître la petite entreprise, mais à introduire dans la grande entreprise, certaines formes d'exploitations considérées comme socialement supérieures. En agriculture, le mouvement s'opère aux dépens de la grande entreprise et de la grande propriété.

Section II
Les régimes juridiques d'exploitation de la terre.

Les trois régimes juridiques d'exploitation.

Le propriétaire d'un domaine rural peut opter entre trois régimes juridiques d'exploitation:

1° - Exploiter lui-même son domaine: c'est le faire valoir.

2° - Céder le droit de cultiver à un individu qui lui versera une redevance en argent: c'est le fermage.

3° - 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 faire-valoir.

Dans le faire valoir, c'est le propriétaire qui exploite. Tantôt il fournit lui-même, avec sa famille, tout le travail; tantôt (dans la grande exploitation), il s'adjoint une main-d'oeuvre salariée. Dans cette seconde hypothèse, il faut faire une sous-distinction. Si le propriétaire dirige personnellement les opérations de la production: c'est le 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, c'est le faire-valoir indirect.

direct

ou 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 %.

Le fermage.

Le fermage se caractérise par son caractère forfaitaire. Le propriétaire abandonne tout droit sur le produit de sa terre, moyennant le paiement d'une redevance fixe en argent, invariable quel que soit le rendement en quantité et en qualité. En France, le fermage est le régime de 33 % du territoire agricole. Dans d'autres pays, il est le type dominant; en Angleterre, il occupe 88 % de la superficie cultivée.

Le métayage.

Le métayage diffère du fermage, non seu-

Source : BIU Cujas

lement 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, au moins en partie. Le métayage existe surtout en France 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.

§ Ier - Le métayage.

Avantages du métayage.

L'avantage du métayage pour le propriétaire est de l'associer aux résultats de l'entreprise, et de l'assurer d'être toujours payé, puisque sa rémunération a lieu en nature et est 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.

Quand le propriétaire au lieu de donner sa terre en métayage, préfère l'affermer et que le bail arrive à expiration, se pose la question de savoir s'il va le renouveler. Si, pendant cette période, la terre a été bien cultivée, elle est en meilleur état à la fin du bail qu'au début, on peut en tirer un rendement plus élevé. Le propriétaire sera alors tenté d'augmenter le taux du fermage et le fermier risque d'être victime de son effort: s'il n'accepte pas une aggravation de ses charges, il est contraint de s'en aller.

Avec le métayage, il n'en est pas ainsi. 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. C'est ce qui explique la stabilité généralement très grande des métayers. 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 agricoles au métayage.

Enfin, le métayage a aussi un avantage social. Comme le métayer n'apporte pas de capital, l'ouvrier agricole qui a des capacités, des aptitudes au travail, peut devenir métayer. Il ne pourrait devenir fermier, puisque le fermier doit fournir le capi-

Source : BIU Cujas

tal d'exploitation, ni à plus forte raison propriétaire, faute d'argent pour acheter la terre. Or, l'ouvrier agricole a tout avantage à passer de la situation de salarié à celle de métayer, puisqu'il y gagne de devenir indépendant, et d'être directement et pour moitié le bénéficiaire des résultats de l'entreprise.

Inconvénients du métayage.

Mais le métayage comporte aussi des 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.

Difficulté du partage.

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, aujourd'hui, deviennent de plus en plus exceptionnels. Quand ce caractère de lien personnel disparaît, le métayer pratique trop souvent la fraude sur la récolte, dont il dissimule une partie, si le propriétaire n'exerce pas un contrôle vigilant, pour n'avoir pas à la partager.

Décadence du métayage dans les pays à culture progressive.

Ce bilan des avantages et des inconvénients du métayage, explique tout d'abord que dans les pays à culture intensive, à économie progressive, le métayage, ne permettant pas d'adapter la culture aux procédés de la technique moderne, soit passé à l'arrière plan. En même temps s'explique que le métayage n'occupe plus en France la même place que sous l'ancien Régime. A la fin du XVIIIe siècle, un voyageur anglais, très bon observateur, Arthur Young, évaluait à 7/10e la proportion des terres exploitées chez nous en métayage. En rapprochant ce chiffre de celui donné plus haut pour l'époque moderne, on mesurera le recul du métayage.

Son maintien dans les pays à culture peu avancée.

Au contraire, ce mode d'exploitation convient à certains 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.

et dans les régions à cultures aléatoires.

En France, même 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

Source : BIU Cujas

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 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. Quand le bail est conclu, 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 suffisants 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 certain, 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.

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.

Source : BIU Cujas

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.

Lorsque ces conditions ne sont pas réunies, le fermage est généralement un mode d'exploitation défectueux. Lors de l'exposition de 1900, on citait un mot relevé dans la Haute-Savoie. Quand, sur une terre, on constatait une culture médiocre, on disait "cela n'est pas surprenant, c'est un champ de ferme".

§ 3 - Le faire-valoir direct.

Le faire-valoir supprime les conflits d'intérêts et stimule le propriétaire.

Pour le propriétaire, le faire-valoir a l'avantage de faire disparaître, tout conflit d'intérêts, puisqu'il assume seul la direction et les risques et qu'il n'y a plus de partage de la récolte. Une fois les frais couverts tout le bénéfice est pour lui. Il est par là même incité à donner le maximum d'effort; 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.

Inconvénient du faire-valoir. Caractère trop souvent routinier de l'exploitation.

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. Les petits agriculteurs ont peur des changements; ils sont routiniers. D'ailleurs leurs capitaux ne sont pas toujours assez importants, pour leur permettre d'adopter les procédés de culture les plus perfectionnés.

Enrichissement des fermiers pendant la guerre.

Quelles ont été les conséquences de la guerre et de l'après-guerre, sur l'importance respective des divers modes d'exploitation ? En France, comme généralement à l'étranger, il y a eu recul du fermage et du métayage au profit du faire-valoir direct. L'ensemble des raisons qui expliquent ces transormations, peut se décrire aisément.

La guerre et le bouleversement des prix, ont entraîné l'enrichissement des fermiers et l'appauvrissement des propriétaires.

Source : BIU Cujas

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 étrangers, ou d'autres valeurs mobilières qui subissaient une dépréciation notable.

Transformation des fermiers en propriétaires.

Entre ces fermiers enrichis et ces propriétaires appauvris, un accord, assez souvent, est intervenu. Le fermier a acheté au propriétaire son domaine, et a continué à l'exploiter pour son propre compte. Au fermage ou au métayage a succédé ainsi le faire-valoir direct. Est-ce une transformation radicale, une révolution ? non, puisqu'avant la guerre, le faire-valoir prédominait déjà chez nous. La guerre, a simplement accéléré une évolution déjà en cours, et accentué encore davantage, la prédominance de l'exploitation directe.

Chapitre III

L'ACTION COLLECTIVE EN AGRICULTURE.

Le mouvement d'action collective en agriculture.

Les deux chapitres précédents nous ont montré qu'il n'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 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 se manifeste, 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

Source : BIU Cujas

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.

§ 1er - 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 souvent empirique. Mais la culture en commun se heurte à ce tempérament individualiste et particulariste, qui nous a semblé la marque de la psychologie paysanne. C'est pour cela que les exemples de culture collective demeurent très rares.

L'expérience de Bugeaud en Algérie.

On peut citer à cet égard, une expérience significative: En Algérie, en 1842, le Maréchal Bugeaud avait fondé deux villages autour desquels devait s'organiser la culture en commun. Il installa d'anciens soldats sur les terres situées autour de ces deux agglomérations; il leur donna des vignes, du bétail; il leur maintint leur solde militaire; mais il les obligea à cultiver en commun. Il se disait que, ayant l'habitude de la discipline et de l'action concertée, ces militaires seraient plus capables que d'autres, de se plier à la culture collective. Au bout d'un an, Bugeaud revint visiter ses villages. A l'unanimité, leurs habitants lui demandèrent de leur permettre de renoncer à la culture en commun et de cultiver leurs terres d'une manière individuelle.

Les coopératives de culture en commun pendant la guerre (loi de 1917)

En France, pendant la guerre, on peut citer quelques cas de culture en commun. Certaines régions du Sud-Ouest, qui déjà souffraient en temps de paix d'une pénurie de main-d'oeuvre (les départements de la Haute-Garonne et du Gers) connurent pendant la guerre, par suite de la mobilisation, une crise qui eut pour conséquence l'abandon de la culture d'un grand nombre de terres. Pour essayer d'y pallier, une loi de 1917, organisa un système d'avances, 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.

Source : BIU Cujas

Les fermages collectifs en Italie.

En dehors de la Palestine actuelle, dont l'expérience est encore trop récente, pour qu'on puisse en faire état, le seul pays qui donne un exemple assez marqué de culture en commun est l'Italie sous la forme de fermages collectifs. Un groupe de travailleurs agricoles se réunit pour louer une terre, généralement inculte, ce qui est fréquent en Italie. Une fois le bail passé, les exploitants peuvent adopter une des solutions suivantes.

L'exploitation unitaire.

Tantôt l'éxploitation est unitaire. Elle se fait en commun par le groupe de travailleurs, sans attribution d'un lot à tel ou tel : Tous travaillent sous les ordres d'un directeur technique, pris parfois hors du groupe. Ce procédé est généralement adopté par les groupements à tendance socialiste.

L'exploitation divisée.

Tantôt le fermage collectif s'accompagne d'une exploitation divisée. C'est le cas le plus fréquent dans les groupes d'inspiration catholique. On morcelle le domaine pris à bail, en une série de lots. Chacun des associés reçoit un lot 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 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.

L'achat en commun des engrais.

En France, quand s'introduisit la pratique des engrais chimiques dans l'agriculture, des commerçants peu scrupuleux s'employèrent à vendre très cher aux paysans, des marchandises de mauvaise qualité. Les agriculteurs eurent l'idée de s'associer pour se passer des commerçants en engrais, et faire directement leurs commandes aux fabricants. L'expérience eut un plein succès; les associations agricoles, en vue de l'achat en commun d'engrais, se répandirent très rapidement. Une fois constituées, ces associations élargirent leur activité. Elles décidèrent de faire l'éducation technique de leurs membres par des essais de laboratoires et des expériences pratiques. Elles s'entourèrent de conseils d'agronomes, ce que ne pou-

Source : BIU Cujas

des aliments pour le bétail.

vaient faire des agriculteurs isolés; elles ont réussi à abaisser de 30 à 40 % le prix des engrais en France.

des instruments de culture.

Par une nouvelle extension, elles résolurent ensuite d'offrir à leurs adhérents des aliments pour le bétail, des instruments de culture ou de récolte.

Pour les machines agricoles; il y eut quelques difficultés. Dans une localité ou une région donnée, tous les agriculteurs ont besoin au même moment des faucheuses, des moissonneuses, des pressoirs, etc,.. Et il était en conséquence assez peu aisé de les acheter à plusieurs. Toutefois, cet inconvénient n'existe pas toujours. Par exemple, pour les batteuses, la pratique s'est répandue de l'achat par un groupe qui les fait passer successivement dans toutes les exploitations.

§ 3 - Les opérations postérieures à la culture.

C'est ici la modalité d'action collective la plus importante et la plus variée.

1° - 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 très complexe, il se crée fatalement une industrie distincte de l'agriculteur. Par exemple, le tissage de la laine ou du coton se fait dans des entreprises industrielles que nous avons souvent prises comme exemple au cours de notre étude de l'industrie.

Les agriculteurs désirent en garder le bénéfice.

Mais quand la transformation des produits agricoles, ne demande que peu de temps et n'implique que des opérations relativement simples (par exemple, la transformation du lait en beurre ou en fromage), les agriculteurs vont pouvoir s'ils le désirent, garder pour eux le bénéfice de cette transformation industrielle, l'entreprendre eux-mêmes. Ils y seront amenés 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 com-

Source : BIU Cujas

pétence nécessaires, et aussi, parce que le traitement de petites quantités n'est pas économiquement avantageux.

Nécessité de l'action collective.

Les agriculteurs ont été ainsi amenés à s'associer pour effectuer collectivement les opérations de transformation industrielle de leurs produits.

La transformation du lait en beurre.

Une première application a été la transformation du lait en beurre qui présente une série d'avantages très notables.

Avantages de la forme collective:

économie de matières premières.

1° - Economie de matières premières. On calcul qu'à un agriculteur isolé, travaillant avec ses propres forces, il faut environ 33 litres de lait pour fabriquer un Kilo de beurre, tandis qu'une beurrerie collective traitant le lait pas 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.

économie de temps de travail.

2° - Economie de temps de travail. Certaines beurreries coopératives font en 23 heures ce qu 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 crême du jour; tandis que l'agriculteur isolé ne fait du beurre que deux fois par semaine; avec des matières premières qui ne sont plus de première fraîcheur. (1)

utilisation des sous-produits.

4° - Utilisation des sous-produits. Le lait écrémé, à peu près inutilisable dans l'entreprise individuelle, peut être employé dans la coopérative à engraisser des veaux ou des porcs vendus très chers sur le marché.

Essor des laiteries coopératives.

Il n'est pas étonnant, dès lors que l'institution des "laiteries coopératives" ait pris un essor considérable. Cet organisme fonctionne de la manière suivante: Les agriculteurs d'une localité ou d'une région s'entendent pour fournir les capitaux nécessaires à l'installation de la laiterie. Ils s'engagent à lui donner leur production quotidienne, ou une quote-part de cette production. La laiterie est montée avec tous les perfectionnements modernes: baratage mécanique, écrémeuses à vapeur, etc,.. Le beurre fabriqué par la laiterie est vendu au public ou à des

Leur fonctionnement.

---

(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, courant dans les laiteries coopératives, fait disparaître ce goût particulier tenant à la qualité exceptionnelle du lait. Il y a intérêt en ce cas à conserver l'exploitation individuelle.

Source : BIU Cujas

magasins de vente. Les bénéfices sont distribués entre les participants au prorata de l'apport en lait de chacun d'eux.

Les laiteries coopératives des Charentes et du Poitou.

Les laiteries coopératives se sont développées surtout dans les Charentes et le Poitou. En 1924, il en existait environ 130, groupant 80.000 membres, représentant 200.000 vaches. Leur origine remonte à 1887, à un moment où la crise du phylloxera avait ravagé les vignobles des Charenteset du Poitou. Les agriculteurs, obligés de se tourner vers une autre production créèrent des prairies artificielles. Mais comme la région ne comportait pas de gros centres industriels, susceptibles d'absorber le lait et le beurre par eux produit, ils tombèrent sous la coupe des laiteries industrielles, qui achetaient leur lait très bon marché, le transformaient en beurre et gardaient pour elles, le bénéfice de l'opération. Les agriculteurs résolurent alors de s'organiser pour échapper à l'exploitation dont ils étaient victimes.

Les laiteries coopératives au Danemark.

Ils n'eurent pour cela qu'à imiter l'exemple du Danemark, où il existe 1.200 laiteries coopératives traitant le lait de plus d'un million de vaches, qui ont tué complètement les laiteries capitalistes, et conquis en partie le marché britannique, grâce à la qualité de leurs produits.

Les "fruitières" et la transformation du lait en fromage.

Dans l'industrie de la transformation collective 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 en gruyère à peu près double de celle que donnerait un traitement isolé. On compte 1.700 à 1800 fruitières dans ces deux régions.

Les coopératives de vinification.

Pour ce qui est de la transformation du raisin en vin, on rencontre quelques coopératives de vinification dans le Midi de la France. Leurs produits sont généralement recherchés par les consommateurs, qui, à tort ou à raison, croient que les fraudes y sont moindres que dans la vinification industrielle. Mais en raison des difficultés spéciales, cette institution s'est beaucoup moins généralisée que les organismes de transformation en commun du lait. Quand, il s'agit, le vin une fois vendu, de répartir la valeur entre les adhérents, quelle base de répartition choisir ? Les raisins apportés n'étaient pas tous de la même qualité. Dans les coopératives de transformation du lait, il existe des instruments qui permettent de mesurer objectivement, sans contestation possible, la qualité, la

Difficulté d'évaluation des apports en raisin des associés.

Source : BIU Cujas

teneur en crême, des différents laits. Il n'en est pas de même en matière vinicole. D'où de fréquentes discussions, chacun craignant d'être lésé.

Longue durée des opérations de transformation.

D'autre part, la durée des opérations de transformation est beaucoup plus longue pour le raisin que pour le lait. Après les opérations même de la fabrication du vin, il est nécessaire de le conserver pendant un temps plus ou moins long, avant qu'il prenne sa pleine valeur. Il s'écoule donc une longue période entre le moment où les viticulteurs se dessaisissent de leur raisin, et le moment où ils reçoivent leur part dans le prix de vente du vin. Chacun a l'impression d'avoir fourni de suite sa prestation, et d'attendre longtemps avant d'être payé.

Coût élevé des installations.

Enfin, ces opérations nécessitent des installations beaucoup plus compliquées et plus coûteuses que celle des laiteries coopératives.

Les coopératives de vinification sont cependant assez nombreuses en Allemagne, dans la région où l'on fabrique les vins du Rhin.

Mentionnons encore quelques autres exemples d'organismes collectifs pour la transformation de la viande en salaisons et en conserves; des olives en huile de Provence, des pommes de terre en fécule, dans le Nord, etc,..

2° - Vente des Produits agricoles.

Avantages de la vente collective.

En cette matière, encore des raisons spéciales devaient pousser au groupement des agriculteurs. Isolé, l'agriculteur connaît des difficultés particulières pour écouler sa récolte.

I° - Il est obligé de la vendre très vite, parce que les denrées agricoles sont souvent périssables. En outre, généralement, dans l'établissement de sa comptabilité agricole, il a placé ses échéances au moment de la récolte. Il lui faut donc vendre sa récolte 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 faire remonter une fois les récoltes achetées par eux.

Front unique contre les puissants marchands.

Si au lieu d'avoir affaire à des paysans isolés, les marchands ont en face d'eux un organisme massif, la situation change.

Organisation de la recherche des débouchés.

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, connaître télégraphiquement les

Source : BIU Cujas

cours des denrées agricoles sur les divers marchés du monde.

Economie de frais de transport.

3° - L'association permet aussi des économies sur les frais de transport, comme nous l'avons déjà vu avec les cartels et les trusts.

Obstacles à la vente en commun.

Tels sont les avantages, nullement négligeables de la vente en commun. Pour embrasser dans leur ensemble les données du problème, il faut placer maintenant en face de ces avantages les obstacles auxquels souvent se heurte l'opération.

Le particularisme des agriculteurs.

1° - D'abord, le particularisme des agriculteurs, l'opinion qu'ils ont souvent que leurs produits valent mieux que ceux du voisin, les pousse à 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 très 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 sera-t-il possible de faire l'économie d'un anneau dans la chaîne des intermédiaires.

Le grand nombre des producteurs.

3° - Le nombre même des producteurs agricoles est aussi une cause de difficultés. Nous avons vu que, dans l'industrie, les ententes réussissent d'autant mieux que le nombre des producteurs est plus limité. Une entente est le couronnement d'un mouvement préalable de concentration. Or, il n'y a pas de concentration en agriculture, il est peu aisé de grouper en un tout organique cette poussière de petits producteurs.

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 surproduction telle, 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 la récolte. Ces magasins à blé ont donné des résultats discutés.

En France, au lendemain de la guerre, se

Source : BIU Cujas

sont constituées une dizaine de coopératives pour la vente du blé, et au-dessus d'elles, un groupement central: l'Office de vente des céréales. Cet office s'est dissous en 1924 et les coopératives qui l'avaient constitué, ont connu des vicissitudes diverses. Par contre, en Alsace, il existe à Hochfelden une coopérative de vente du blé très prospère.

Section II
Les formes juridiques de l'action collective en agriculture.

Double forme de l'action collective 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.

§ 1 - 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 partagent 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, comme nous le verrons quand nous étudierons le commerce, ont des ambitions de transformation sociale. Ces deux catégories de coopératives sont donc essentiellement de nature anti-capitaliste.

Les coopératives agricoles sont conservatrices.

On ne trouve pas ce caractère dans la coopérative agricole. L'objectif qu'elle poursuit est

Source : BIU Cujas

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.

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 la laiterie coopérative, la répartition ne se fait pas d'après l'apport en travail du personnel employé, mais d'après les apports en lait des producteurs. 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, puisque les agriculteurs apportent d'eux-mêmes leur lait. Mais si nous écartons ce détail, 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 apportent de grandes quantités de lait et que d'autres n'apportent que quelques litres, 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 1926) la première dans un livre de M. Augé-Laribé" Syndicats et coopératives agricoles" (Colin, éditeur 1927).

Importance des coopératives agricoles.

Mais il n'y a là qu'un débat purement doctrinal. En fait, les associations agricoles qui ont adopté le moule coopératif n'ont pas rencontré de difficultés juridiques. En 1925, les coopératives agricoles comptaient en France, environ 500.000 membres.

§ 2 - Les syndicats agricoles.

La forme syndicale.

La seconde modalité juridique de l'action collective en agriculture est la forme syndicale.

Source : BIU Cujas

(3)

On se place alors sous le statut de la loi de 1884 sur les syndicats professionnels. Or, c'est un fait que les promoteurs de cette loi n'avaient aucunement en vue les groupements des agriculteurs; ils songeaient uniquement aux patrons et aux ouvriers de l'industrie. Ce n'est que d'une manière accidentelle, au cours de la discussion devant les Chambres, que furent introduits par voie d'amendement, dans l'énumération des intérêts qui pourraient être défendus par les syndicats, les mots "et agricoles". Mais tout de suite les agriculteurs formèrent dans toutes les régions de la France des syndicats agricoles. 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 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 au début du XX° siècle, 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 ouvriers agricoles du Bourbonnais; il s'agit de groupements comprenant des propriétaires agricoles, 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 se passer des commerçants en engrais et acheter leurs engrais directement aux fabricants.

La loi de 1884 ne permettait pas aux Syndicats de faire des actes de commerce.

Or la loi de 1884 avait si peu prévu ce genre d'industrie 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 de 1884 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

Source : BIU Cujas

que les commerçants demandèrent aux tribunaux de déclarer illégaux les actes de ces syndicats. L'application stricte de la loi de 1884, conduisait à proclamer cette illégalité, mais les tribunaux hésitaient à frapper de mort le syndicalisme agricole. Pendant un certain temps, on ferma les yeux, mais quand la Cour de Cassation fut saisie du problème, elle fut obligée, par respect des dispositions de la loi de 1884, de prononcer l'illégalité de toutes les opérations commerciales effectuées par les syndicats agricoles.

La loi du 12 Mars 1920 autorise les syndicats d'acheter pour revendre, sans bénéfice, les articles nécessaires à la profession de leurs membres.

Les défenseurs des syndicats agricoles s'émurent et demandèrent une intervention législative. Les uns souhaitaient une refonte de la loi de 1884, et la création de "syndicats agricoles, ayant capacité pour faire des actes de commerce", d'autres suggéraient la création à côté des syndicats agricoles, 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 12 Mars 1920, qui autorise désormais les syndicats à acheter pour revendre à leurs membres, les objets nécessaires à leur profession, à condition que ces opérations ne se traduisent par aucun bénéfice, c'est-à-dire que le prix d'achat et le prix de vente doivent être calculés de manière que leur différence couvre simplement les frais de l'opération.

Caractères essentiels de l'agriculture.

Le naturalisme.

L'individualisme.

En dernière analyse, les deux caractères essentiels de l'agriculture sont le naturalisme et l'individualisme. D'une part, en agriculture, la nature domine l'homme et l'action humaine doit se plier au rythme des saisons, aux variations des climats, aux aléas de la température.

D'autre part, l'agriculture demeure individualiste, c'est-à-dire que le paysan est beaucoup plus isolé, plus particulariste, plus traditionnaliste que l'industriel et l'ouvrier d'usine, parce qu'il est moins lancé qu'eux dans le tourbillon des rapports sociaux qui naissent de la vie urbaine et concentrée. A ces deux idées peuvent se rattacher toutes les différences de détail techniques, juridiques, économiques, que nous avons relevées au cours de notre étude, et qui, dans une certaine mesure opposent l'agriculture à l'industrie.

Source : BIU Cujas

LE COMMERCE

Chapître Ier

L'EVOLUTION HISTORIQUE DU COMMERCE.

Section I - Les Origines du Commerce.-

Le commerce n'existe pas dans les Sociétés primitives.

Que l'on étudie les Sociétés primitives dans les régions où elles existent encore aujourd'hui, par exemple dans certaines régions de l'Afrique ou qu'on étudie à l'aide de documents ethnographiques, les Sociétés primitives depuis longtemps disparues, on voit que le commerce y est quelque chose de tout à fait exceptionnel. Au sein des tribus et au sein des familles, il n'y a pas de commerce, parce que chaque groupement forme une unité économique fermée, qui se suffit à elle-même et qu'entre les membres de la famille, les relations n'ont pas un caractère commercial. De tribu à tribu, de Société 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 des relations de tribu à tribu que les premières formes du 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 pas les mêmes aptitudes qu'une tribu qui vit sur les bords d'un lac ou d'un fleuve.

Les caractères des premières formes commerciales.

Mais ces premières formes commerciales présentent certains caractères assez curieux. Tout d'abord il se mêle des vestiges et des souvenirs de guerre aux premières opérations commerciales. C'est pourquoi le commerce se fait d'ordinaire collectivement. Les trafiquants se groupent en caravanes, qui sont entourées d'hommes armés, destinés à protéger la caravane contre des 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.

Source : BIU Cujas

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 de se déssaisir, 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 que lui, offre. Puis, il disparaît. Le premier échangiste revient alors, examine comparativement les deux marchandises, et si celle qu'on lui offre lui plaît, il la remporte. Le second échangiste revient ensuite et remporte la première marchandise.

Ce qui demande à être souligné dans cette opération compliquée et longue du commerce muet, c'est qu'elle implique une certaine dose de confiance entre les deux échangistes, mais de confiance précaire et limitée. Il y faut une certaine dose de confiance, sinon le vendeur ne se déssaisirait 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 ce procédé bizarre, pour n'avoir pas à se rencontrer, c'est que nos deux échangistes ont peur que si leurs personnes physiques étaient en présence, l'hostilité de leurs races différentes reparaisse et qu'au commerce se substitue la lutte. Au reste, lorsque des individus de tribus différentes, pour la première fois, se rencontrent, ils sont obligés de recourir à certains symboles, pour bien marquer que c'est l'état de relations commerciales qui va s'établir entre eux, et non pas la guerre. L'un de ces symboles est de brandir une branche recouverte de feuilles, par opposition avec l'acte qui consiste à brandir une branche dépouillée de ses feuilles, sorte de massue qui indique la guerre.

Peu à peu la défiance s'atténue, l'état commercial devient quelque chose de normal, et le commerce se dégage peu à peu des vestiges de guerre qu'il contenait à l'origine. On ne passe pas cependant tout de suite de ces formes originaires et mixtes du commerce aux formes que nous connaissons aujourd'hui. Il y a très généralement dans toutes les sociétés, lorsqu'elles ont dépassé la phase purement guerrière, mais ne sont pas encore arrivées à la période des relations économiques très intense, un état intermédiaire, qui est ce-

Source : BIU Cujas

lui du commerce périodique.

Deuxième Section : Le Commerce périodique.

Les grandes foires périodiques. Les grandes foires de Champagne.

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 en particulier les grandes foires de Champagne.

Pourquoi on adopte d'abord la forme du commerce périodique.

Si on adopte cette forme du commerce périodique, si on n'arrive pas tout de suite au système du commerce permanent, c'est que dans les sociétés à développement économique médiocre, les transactions commerciales ne sont pas encore suffisantes en quantité et en importance pour justifier l'existence d'un commerce continu.

A cette première raison s'en ajoute une seconde qui est tirée de l'insécurité dans ces sociétés à développement économique médiocre, des voies et des moyens de communication.

Pour bien comprendre cela, supposons, en nous plaçant au Moyen Age, un individu qui aurait voulu s'établir en un point donné, commerçant fixe, 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 des moyens de communication, et de l'absence de nos moyens actuels de transport; il lui faudra recourir à une organisation très coûteuse, avoir de véritables caravanes, accompagnées de force armée, ce qui lui coûtera très cher.

Puis, second problème, quels vont être ses débouchés ? A qui va-t-il pouvoir vendre les marchandises qu'il a en magasin ? Dans un rayon immédiat, il n'aura pas un écoulement suffisant, parce que chaque individu ne consomme qu'un petit nombre de produits, et qu'en outre la plus grande partie de la subsistance des individus et des familles est assurée par la famille elle-même. Ce n'est qu'à titre exceptionnel que l'on s'adresse au commerçant professionnel. Et s'il essayait, pour résoudre la difficulté, d'élargir ses débouchés, il rencontrerait à nouveau cette même difficulté que crée l'insécurité des moyens de communication. Par conséquent, dans ces sociétés, impossibilité du commerce fixe, du commerce sédentaire.

Le commerce périodique va permettre précisément d'écarter les difficultés qui viennent d'être indiquées, et de donner une solution adéquate au pro-

Source : BIU Cujas

blème du commerce.

Institutions créées en vue d'assurer d' une manière temporaire dans les foires, la sécurité des rapports sociaux.

L'organisation des grandes foires périodiques a été aménagée de manière à assurer, d'une manière temporaire, cette sécurité qui n'existait pas d'une manière normale et générale. On y arrivait par trois institutions, complémentaires les unes des autres: le conduit de foire, la paix des foires et la défense des foires.

Le conduit de foire.

1° - Le conduit de foire, c'est la possibilité, pour les commerçants qui veulent venir à la foire, de s'assurer la sécurité tout le long du transport, du point de départ au point d'arrivée. A l'origine il n'y avait pas d'autre moyen d'obtenir cette sécurité que d'avoir une escorte. Mais on découvrit bientôt un moyen aussi efficace de s'assurer la sécurité, qui fut le paiement d'une redevance aux chefs des populations dont on traversait la région. C'est cela précisément qui était le conduit de foire. C'était l'obtention contre une somme d'argent, d'un titre, qui assurait la sécurité. Si cependant on était attaqué et dévalisé, il suffisait de présenter le conduit de foire aux autorités responsables, qui l'avaient délivré, 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 procuraient 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 d'être originaire du conduit.

La Paix des Foires.

2° - La seconde institution est celle de la paix des foires. La paix des foires s'inspire de la volonté des organisateurs de la foire d'écarter, pendant le temps que doit durer la foire, toute répercussion des discussions du dehors, et des conflits qui ont pu se produire en d'autres endroits et pour d'autres raisons. Alors on décide que, pendant tout 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 juger, pour liquider toutes les difficultés,

Source : BIU Cujas

qui se produiraient pendant la Foire et du fait de foire. C'est ainsi qu'il existait des magistrats spéciaux, qui avaient pour fonction de juger les différends, qui se produisaient à l'occasion de l'exécution des contrats passés pendant la foire. En Angleterre, on appelait les cours de magistrats chargées de rendre ainsi la justice du temps des foires: les cours "du pied couvert de poussière"; ce qui signifiait que la justice était rendue aussi vite que "l'on peut débarrasser un pied couvert de sa poussière", expression imagée pour rendre compte de la rapidité de cette procédure sommaire.

La défense des Foires.

3° - Enfin troisième institution, qui achève de donner la physionomie du commerce périodique, c'est la défense de foire. Et ici va reparaître le caractère collectif que présentaient à l'origine les relations commerciales. La défense de foire répondait à la situation suivante: Un Anglais est venu à la foire de Champagne, il y a pris certains engagements; 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 ses compatriotes, c'est-à-dire 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, qui a été 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 pendant une période de trêve, la sécurité, 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 se développait, que l'insécurité a cessé d'être la règle, que les communications sont devenues plus sûres et plus faciles, et que par conséquent il n'a plus été nécessaire d'avoir des institutions spéciales pour assurer cette sécurité. D'autre part, la multiplication des besoins et des relations économiques, n'a plus rendu nécessaire cette condensation des offres et des demandes, en un point donné de l'espace et du temps, et il a été possible alors

Source : BIU Cujas

d'avoir un commerce sédentaire.

Toutefois dans notre économie moderne subsistent encore des foires et des marchés pour les denrées alimentaires. Pour ces sortes de produits, il y a une masse de consommateurs - tous les individus sont peu ou prou consommateurs de denrées alimentaires, mais chacun ne l'est que pour des quantités quotidiennes assez petites. La combinaison, qui consiste à s'approvisionner une fois par semaine reste quelque chose d'assez commode pour l'acheteur qui ne se déplace qu'une fois et pour le producteur qui a besoin de toute manière de venir périodiquement à la ville pour se procurer les produits manufacturés, les matières industrielles, et les matières premières nécessaires à ses besoins et à ceux de son exploitation.

Toutefois, l'institution des foires et marchés est somme toute en recul, et pour tout ce qui a un caractère de vie économique un peu intense, se répand de plus en plus la pratique qui consiste à aller chez les producteurs chercher les produits sur place, au lieu de les obliger à les apporter chacun individuellement sur le marché. C'est ce qui se fait par exemple pour le lait.

Par ailleurs, on a vu renaître, en ces dernières années, l'institution des foires en matière industrielle et commerciale. Ce fut d'abord, et dès avant la guerre, la grande foire de Leipzig; puis, 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,..

Différences entre les grandes foires du Moyen Age, et les foires modernes (foires de Paris, de Lyon, de Bordeaux, etc,,)

Mais il faut bien voir que ces foires du type moderne, diffèrent essentiellement des grandes foires du Moyen Age. Très généralement, ce sont des foires d'échantillons, qui mettent en présence, non pas tant les commerçants et les consommateurs, que les producteurs et les commerçants, ou bien ce sont des foires de publicité qui se proposent surtout de faire connaître au public un article, voire de l'inciter à un premier achat avec l'espoir qu'il prendra goût à cette consommation et ira ensuite la demander à ses fournisseurs habituels. Sous ces 2 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.

Troisième Section - Le Commerce moderne.

La question qui se pose à propos du com-

Source : BIU Cujas

merce moderne, c'est de savoir, comme à propos de l'industrie moderne et de l'agriculture moderne, en quelle mesure les grandes transformations techniques des XVIII° et XIX° siècles, sont venues bouleverser le commerce. Ces grandes transformations techniques se ramènent à deux: la division croissante du travail, et la diffusion croissante du machinisme. Elles ont révolutionné l'industrie; elles ont marqué beaucoup moins profondément l'agriculture. Il faut se demander ce qu'elles ont fait du commerce.

La division entre le Commerce et les transports.

En ce qui concerne la spécialisation, la division du travail, notons que la division entre le commerce et les transports est un fait relativement récent. Jusqu'au XVI° siècle, le même individu ou la même firme est généralement à la fois commerçant et transporteur. C'est le cas du colporteur porte-balle, qui, de village en village, ou de ferme en ferme porte ses marchandises. C'est le cas, à une échelle plus élevée, de ce que l'on appelle en Angleterre, le marchand voyageur, qui transporte parfois de très grandes masses de marchandises. Ce n'est qu'à partir du XVII° siècle qu'on a vu se faire la dissociation très nette entre l'entreprise de commerce et l'entreprise de transport.

Le sectionnement dans le Commerce.

Pour ce qui est de l'entreprise commerciale, on a vu apparaître le sectionnement, c'est-à-dire la division en tranches 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,.. Pour donner une idée de la multiplicité des spécialités commerciales, en 1882, une statistique allemande recensait déjà 1.674 spécialités commerciales. Nous pouvons donc dire que la division du travail s'est introduite très largement dans le commerce.

La décomposition des tâches dans le commerce.

Influence indirecte du machinisme sur le commerce.

Quant au machinisme, directement il a exercé très peu d'influence sur le commerce, parce que le commerce n'intervient que lorsque la série des transformations matérielles du produit est terminée. C'est là ce qui distingue l'industrie 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 que le machinisme a révolutionné l'industrie des transports et que l'essor du commer-

Source : BIU Cujas

ce 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 son effet indirect, par le canal des transports, 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.

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. Au contraire, 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.

a) La concentration commerciale.

En matière commerciale, on constate à notre époque un mouvement très net de concentration commerciale. Ce mouvement nous aurons à en indiquer les causes et les formes, on verra que pour une part, elles rappellent celles de la concentration industrielle et pour une part s'en distinguent. A côté du grand magasin, qui correspond à ce qu'est dans l'industrie la grande usine, nous aurons à étudier le magasin à établissements de ventes multiples, forme spécifique de la concentration commerciale.

Les coopératives de consommation.

D'autre part, la multiplication même des intermédiaires, du nombre de mains par lesquelles passe un produit entre le moment où il est fabriqué, et le moment où il est consommé, le tribut que prélèvent ces commerçants successifs, a provoqué une réaction de la part des consommateurs, et on a vu les consommateurs 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 coopérative agricole).

Deux chapîtres successifs étudieront: 1° - La concentration commerciale; 2° - les coopératives de consommation.

Source : BIU Cujas

Chapître 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 grande foule de consommateurs.

Première Section - Le grand magasin.

Le Bon Marché.

A nous en tenir à la France, c'est au milieu du XIX° siècle qu'apparaît le grand magasin. En 1852 se crée le Bon Marché, par l'association de deux personnages, l'un nommé VIDAU, qui était déjà le propriétaire et l'exploitant d'un établissement d'importance moyenne, appelé le "Bon Marché", et le second, qui a été le véritable créateur de l'entreprise sous sa forme nouvelle : M. BOUCICAUT.

BOUCICAUT avait débuté comme marchand de rubans ambulant dans les foires. Il s'était révélé ayant un grand flair commercial, et il apporta dans l'association avec VIDAU, deux idées nouvelles. D'abord celle du prix fixe, excluant le marchandage, et ensuite celle du "rendu", c'est-à-dire la possibilité pour le client ou la cliente, après avoir pris livraison de l'article, de le rendre, si, à la réflexion, cet article ne lui plaît plus.

Au moment où se fait 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 qu'ainsi , le Bon Marché s'était développé avec un rythme de progression très rapide, d'autres grands 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 cer-

Source : BIU Cujas

tainement beaucoup changé, en raison du bouleversement de l'échelle même des valeurs. En outre, il est vraisemblable que la hiérarchie n'est plus la même, et que par exemple le Printemps occupe un rang un peu plus élevé.

Les Grands Magasins à l'étranger.

A l'étranger, il existe aussi de très grands magasins. A Londres et à New-York, les grands magasins 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, très rapides, étant donnés sur l'histoire externe des grands magasins,, il faut maintenant indiquer quelles sont les raisons économiques de la supérirorité du grand magasin sur l'entreprise de moyenne et de petite dimension.

Raisons économiques de la supériorité des grands magasins sur l'entreprise de moyenne et de petite dimension.

Le grand magasin a , du fait de ses dimensions, une triple supériorité. En premier lieu, il peut acheter les marchandises à meilleur compte. En second lieu, il peut exploiter à moindres frais. En troisième lieu, il peut vendre, toutes choses égales d'ailleurs, en plus grandes quantités.

1° - Le grand magasin peut acheter à meilleur compte.

1° - Et d'abord, le grand magasin peut acheter à meilleur compte, étant très gros acheteur, sa clientèle est très recherchée, et 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 pourtant 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, à l'unité vendue, on s'aperçoit que les frais généraux du grand magasin sont sensiblement moindres que ceux du petit établissement.

Economie de frais généraux.

A Paris, une petite boutique a besoin généralement d'environ dix jours de vente pour payer son loyer annuel, tandis qu'un grand magasin comme le Bon Marché couvre son loyer, ou l'amortissement de son loyer, quand il est propriétaire de l'installation, en deux jours de vente seulement. Donc économie 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 lon-

Source : BIU Cujas

gueur 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 de ses employés au 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 un petit établissement. Une entreprise emprunte des capitaux; à l'aide de ces capitaux, elle achète des marchandises; elle vend ces marchandises, et à l'aide des sommes réalisées par ces ventes, elle peut rembourser les capitaux empruntés: l'ensemble de ces opérations constitue la rotation du capital. Dans les grands magasins, par suite de la quantité des affaires, le temps qui s'écoule entre le moment où l'on emprunte, et celui où on peut rembourser, est beaucoup moins considérable que lorsqu'il s'agit d'une entreprise de petite dimension.

3° - Le grand magasin peut vendre beaucoup plus.

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.

Les stimulants à la vente.

L'entrée libre.

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 sent qu'il peut entrer dans le magasin sans être obligé d'acheter, mais qui souvent, ne sortira qu'après avoir acheté.

Etalages et expositions.

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 en 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.

La guelte.

Il faut noter également, comme stimulant à la vente, 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.

Source : BIU Cujas

L'intégration horizontale.

Enfin, il faut ajouter, et c'est ce qu'il y a de plus intéressant au point de vue économique, l'avantage qui résulte de ce que l'on appelle l'intégration horizontale.

Supposons que nous ayons en face de nous, non pas un seul processus de production, mais une série de processus de productions les plus diverses. On peut les comparer à un champ de tiges serrées les unes contre les autres. Si nous opérons dans ce champ par un plan horizontal, une section un peu au-dessous du sommet des tiges. Au-dessus de ce plan, en quelque sorte sur le plateau, nous aurons le dernier terme des diverses productions. L'intégration horizontale, c'est la réunion dans un grand magasin d'articles très divers correspondant à des besoins très 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 verticale de l'Industrie.

Ces explications suffisent à montrer qu'entre les deux modalités de l'intégration: l'intégration verticale de l'industrie, et l'intégration horizontale du commerce, il n'y a pas beaucoup de points communs, car assurément le fait que dans un grand magasin on trouve toutes sortes d'articles consommables, est bien différent du fait que, dans une entreprise industrielle, il y aura à la fois un haut-fourneau, une mine et un atelier de constructions mécaniques.

Pourtant entre ces deux faits, il y a certaines ressemblances qui justifient l'appellation commune d'intégration. Dans les deux cas, l'intégration est une sorte de réaction contre une spécialisation excessive, mais une réaction qui conserve tous les avantages de la division du travail. S'agissant de l'industrie et de l'intégration verticale, nous savons que l'entreprise, qui réunit à la fois une mine, un haut fourneau et un atelier de constructions mécaniques, réagit, contre une spécialisation extrême, mais conserve cependant les avantages de la division du travail, en ce sens que, au sein de l'entreprise, les opérations minières, métallurgiques et de transformations, 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 division du travail trop poussée serait une gêne pour le consommateur, qui serait obligé d'aller dans autant de magasins qu'il aurait besoin d'articles différents.

Source : BIU Cujas

Mais ce qui distingue le grand magasin de la petite boutique de village, où l'on trouve aussi toutes sortes de choses, c'est que, tandis que dans la petite boutique de village, on trouve ces choses pêle-mêle, 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 le grand avantage, pour le magasin qui la pratique, de l'intégration horizontale, c'est qu'il arrivera très souvent que le client ou la cliente entrera 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 intense que le petit commerce.

Causes d'infériorité du grand magasin par rapport au petit commerce.

Il ne faudrait pas croire cependant que les progrès du grand établissement commercial ont tué le petit établissement. Si nous avions le loisir d'étudier en détail les statistiques, nous verrions qu'elles montrent à la fois qu'il y a une concentration commerciale, c'est-à-dire que le grand établissement 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. Et même si le consommateur sait qu'en se rendant dans un grand magasin, il aurait à prix égal des articles de qualité un peu meilleure, 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, premier rival de la petite boutique, 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.

Source : BIU Cujas

Section II - L'Entreprise à magasins de vente multiples.

Exemples d'entreprises à magasins de vente multiples.

De ce type d'entreprise, nous avons de très nombreux exemples, en particulier dans l'ordre des produits alimentaires. Ce sont par exemple les établissements Potin, les restaurants Duval, les cafés Biard. Un autre exemple est fourni par le commerce des chaussures, dans lequel la formule des établissements à magasins de vente multiples connaît un très grand succès. Puis aussi, il y a l'application de cette formule à ce qui était précédemment le domaine propre des grands magasins, c'est le bazar à établissements de vente multiples, tels que les "Nouvelles Galeries", que l'on trouve dans beaucoup de villes de province, ou encore 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.

Ses avantages.

Concentration dans l'achat et dispersion dans la vente.

Aux Etats-Unis, ces établissements à magasins de vente multiples ont pris un essor formidable dans les vingt dernières années; en particulier pour l'épicerie, la vente du tabac, la vente des journaux, et les bazars à cinq et dix cents.

Les avantages de l'entreprise à magasins de vente multiples peuvent se résumer en une formule très brève: l'entreprise à magasins de vente multiples réunit les avantages de la concentration dans l'achat et ceux de la dispersion dans la vente.

Concentration dans l'achat.

1° - 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 pourra avoir 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 réunissait le grand magasin dans l'achat, l'entreprise à magasins de vente multiples les présente.

La dispersion dans la vente.

2° - Mais, d'autre part, elle y ajoute ceux de la dispersion dans 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

Source : BIU Cujas

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 et d'étrangers viennent périodiquement, il peut drainer une clientèle énorme.

Mais si nous passons de ces capitales au reste du pays, alors apparaît l'inconvénient du grand établissement à poste fixe, qui n'a autour de lui d'une clientèle peu étendue, et où la clientèle géographiquement un peu 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 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.

Reste alors la question des campagnes où la dispersion est au maximum. Là encore, on a trouvé une formule, qui consiste à avoir, non pas seulement des établissements de vente multiples, mais 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 du café a pu être augmentée dans des proportions considérables.

Les problèmes de l'entreprise à magasins de vente multiples.

Ce n'est pas à dire pourtant que l'établissement à magasins de vente multiples ne rencontre pas, lui aussi, certaines difficultés. Il s'est efforcé de les réduire au minimum par une organisation appropriée, qui a été dans une large mesure le fruit de l'expérience.

Deux questions essentielles se posent aux organisateurs d'une entreprise à magasins de vente multiples. C'est d'abord celle des gérants; c'est ensuite celle des emplacements.

La question des gérants.

1° - Une entreprise qui pratique la dispersion dans la vente, va être obligée de mettre à la

Source : BIU Cujas

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. Et 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 l'ordre des établissements de denrées alimentaires, le gérant prend en charge et sous sa responsabilité, tout le stock des marchandises, qui se trouvent dans le magasin, celles qui y sont au moment où il entre en fonctions et celles qui sont envoyées ensuite périodiquement par le siège central. Il en est responsable, et par conséquent,, s'il y a du coulage, s'il y a des marchandises qui se défraîchissent et qui périssent, c'est lui qui en supportera la charge. Cela pour inciter 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 défraîchisse et se détériore.

Assez souvent, on oblige le gérant, au moment où il entre en fonctions, à verser un cautionnement, c'est-à-dire à 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, dont ils n'ont pas à payer l'intérêt.

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 très dures. Et pourtant les établissements à magasins de vente multiples trouvent assez facilement des gérants qui

Source : BIU Cujas

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° - La seconde question également délicate qui se pose, c'est 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 que l'on aurait beau établir une Succursale luxueuse vendant des denrées de bonne qualité à des prix avantageux, si on l'établit dans un endroit où ne passe pas le courant des affaires, elle végètera. Il s'ensuit qu'il n'y a pas lieu de lutter contre les courants sociaux établis, qu'il faut s'y plier, et que, par suite, le choix de l'emplacement a une importance décisive.

Les dirigeants des établissements à magasins de vente multiples en sont tellement convaincus que, quand ils ont découvert un emplacement qui leur paraît adéquat, parce qu'il est par exemple au croisement de deux voies très passagères, ils préfèrent, plutôt que d'établir leur succursale sur un point moins bien choisi, attendre des mois, ou même des années 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. Si au bout des trente jours, il leur paraît que leurs prévisions étaient trop optimistes, et que le courant des affaires ne passe pas par là, où n'est pas suffisant pour alimenter la Succursale, on n'insiste pas, et on ferme la Succursale. Si, au contraire, l'expérience réussit, on installe la Succursale d'une façon définitive. Mais même alors, chaque soir le chiffre de vente est communiqué au siège central. Lorsque pendant une semaine se produit un fléchissement, une enquête est tout de suite ordonnée et s'il apparaît que l'emplacement jusqu'alors bien choisi, cesse de l'être, parce que le courant s'est porté ailleurs (par suite, par exemple du percement d'une voie nouvelle), là encore, on n'insiste pas, 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,

Source : BIU Cujas

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 cents mètres l'une de l'autre se concurrençaient gravement, tandis que deux autres qui n'étaient pas distantes de plus de vingt mètres ne se gênaient aucunement, et avaient deux clientèles absolument différentes. Dans le premier cas, les deux établissements séparés l'un de l'autre de cinq cents mètres étaient dans le même îlot d'approvisionnement, de sorte que chacun des établissements prenait la clientèle, qui serait allée à l'autre; tandis que dans les deux succursales, séparées de vingt mètres, elles 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 quelque chose de 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 Etablissements est profitable à toutes les Succursales déjà existantes. Ceci s'explique très bien 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.

Source : BIU Cujas

Chapître III

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 de l'action collective dans la vie économique contemporaine.

Les modalités de l'action collective dans le commerce.

A la vérité dans le commerce, il existe d'autres modalités de l'action collective. Lorsque nous nous sommes occupés de l'industrie, nous avons parlé de l'action collective ouvrière, c'est-à-dire du groupement des travailleurs. De même, dans le commerce, il existe une action collective des travailleurs sous la forme de Syndicats d'employés de commerce. Mais cette action ne présente rien de proprement original; elle reproduit mutadis mutandis ce que nous avons dit de l'action collective des ouvriers dans l'industrie.

Au contraire, il y a lieu d'insister sur cette forme spécifique au commerce qu' est l'action collective des consommateurs sous la forme des coopératives de consommation.

Première section - Le développement historique et l'importance actuelle des coopératives de consommation.

§ Ier : Les Origines.

Origine des coopératives de consommation.

On assigne d'ordinaire une date très précise à l'origine du mouvement des coopératives de consommation. Cette date, c'est celle du 2I Décembre 1844. Et en même temps on assigne un lieu de naissance précis à la coopérative de consommation: c'est une petite ville anglaise située non loin de Manchester, la ville de Bochdale.

Les Equitables pionniers de Bochdale.

En effet, le 2I Décembre 1844 s'ouvrit à Bochdale dans la "Ruelle aux crapauds", un magasin qui présentait des caractères tout à fait particuliers. Il avait été monté par quelques ouvriers tisserands, au nombre de 23 qui avaient mis en commun leurs économies, lesquelles n'étaient pas considérables, puisqu'elles atteignaient la somme globale de 700 frs. A l'aide de ces 700 frs, ils avaient loué une boutique, mais qui ne ressemblait pas aux autres.

Source : BIU Cujas

Pour comprendre l'état d'esprit de ces 3 tisserands, il faut savoir que l'année précédente, en 1843, ils étaient restés pendant assez longtemps en grève, ayant demandé une augmentation de salaire à leurs patrons, et ne l'ayant pas obtenue. Ils avaient souffert comme souffrent les ouvriers quand une grève se prolonge, et quand elle 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 dont ils avaient besoin 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, puisque leur association s'appela: les Equitables pionniers de Bochdale.

Au-delà de ce but, un peu terre à terre, nos tisserands avaient tout un programme très large de reconstruction sociale, d'oeuvres d'hygiène, d'habitations à bon marché, etc,..

Certains historiens du mouvement coopératif, ont, il est vrai, contesté aux Equitables pionniers de Bochdale, le mérite de leur découverte, et un historien français du mouvement coopératif, M. Jean GAUMONT, a retrouvé chez nous, quelques années avant 1844, exactement en 1835, une institution présentant quelque analogie avec la coopérative de consommation.

L'institution "Au commerce véridique" de Derrion à Lyon, en 1835.

En 1835, en effet, à Lyon, un disciple de Fourier nommé Derrion, ouvrait un magasin sous le 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 règle de 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

Source : BIU Cujas

longtemps, sa maison disparut au moment d'une crise économique. Par ailleurs, 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 Bochdale, qui demeure bien la cellule première du mouvement des coopératives de consommation.

La coopérative des Equitables pionniers de Bochdale, fondée en 1844, existe encore, à la veille de la guerre, elle ne comptait pas moins de 12.000 membres, et réalisait chaque année environ 8 millions de chiffres d'affaires.

Ayant réussi, la tentative des Pionniers de Bochdale, fit tache d'huile, elle se répandit de cette ville dans d'autres villes d'Angleterre, puis sur le continent.

§ II - La coopération de consommation à la veille de la guerre.

A la veille de la guerre, la coopération de consommation, était déjà une institution très notable, puisque, rien qu'en Europe, on ne recensait pas moins de 30.000 coopératives de consommation, englobant 10 millions de familles, ce qui représente à peu près 40 millions de personnes.

Les coopératives de consommation en Angleterre.

Ces coopératives étaient très inégalement développées, 1° - suivant les pays, et 2°, suivant les branches de la consommation.

1° - Le pays qui venait en tête, c'était l'Angleterre, qui avait environ 3 millions de coopérateurs, groupés en 1.500 sociétés coopératives, dont une dizaine très importantes. C'est également, l'Angleterre qui venait en tête pour la fidélité des coopérateurs à leur groupement, fidélité que l'on mesure en recherchant quel est le montant moyen des achats par an et par coopérateur.

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 britanniques. 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 1913, à peu près 3.000 coopératives de consommation, donc le double comme 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

Source : BIU Cujas

était très médiocre. Il n'était guère que de 300 membres par société, contre plus de 3.000 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 en France, avant la guerre, deux raisons essentielles.

La première, c'est l'individualisme, qui est un des traits marquants de la psychologie française, et qui a cette conséquence, que les Français aiment mieux former une multitude de petits groupements que de s'agréger à des formations massives.

La seconde raison, c'est que de 1895 à 1912, à une époque où la coopération de consommation se développait 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 1895, un certain nombre de coopératives de consommation s'étaient détachées de l'ensemble du mouvement coopératif, pour former un groupement distinct, animé d'un esprit très nettement socialiste.

Si bien, qu'à partir de 1895, il y eut d'un côté les coopératives non socialistes qui se rattachaient à l'école de Nîmes, et dont le théoricien était un économiste bien connu, M. Charles GIDE, de l'autre les coopératives socialistes. Les premières adhéraient à l'Union coopérative, et les secondes à la " Bourse des Coopératives socialistes de consommation".

Comme cette scission ne profitait à personne, coopérateurs socialistes et coopérateurs non socialistes finirent par se rendre compte qu'ils avaient intérêt à se rejoindre, et l'unité coopérative fut reformée effectivement en 1912. A cette date, disparurent l'Union coopérative, et la Bourse des coopératives socialistes. Elles se fusionnèrent dans un organisme unique, qui est la Fédération nationale des coopératives de consommation. Mais l'unité coopérative , en 1914, n'avait pas eu le temps encore de porter ses fruits.

Importance de la coopérative de consommation dans les diverses branches de l'ac-

2° - De toutes les catégories de commerce, celle qui paraît se prêter le mieux à l'organisation coopérative, c'est l'épicerie, et cela pour des raisons qu'il est assez facile d'apercevoir. D'abord, parce que le commerce de l'épicerie répond à des besoins quotidiens, donc réguliers, et qu'il y a moins

Source : BIU Cujas

tivité commerciale.

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, et dont on ne sait pas ce qu'ils seront dans quelques mois.

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 à eux-mêmes leurs propres fournisseurs.

Il faut ajouter que dans le commerce de l'épicerie, il y a une multitude de produits divers, répondant à des besoins voisins, mais distincts cependant, qui forment réciproquement assurance les uns par rapport aux autres. Si la vente s'atténue ou même disparaît temporairement pour tel ou tel article, on peut se rattraper sur la vente d'autres articles complémentaires du premier.

dans la boulangerie.

Une seconde catégorie d'activité commerciale, qui se prête à la formule coopérative, c'est la boulangerie. Cependant la boulangerie implique des opérations déjà sensiblement plus compliquées que l'épicerie, des opérations de transformation de la farine en pain. 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 des articles préalablement fabriqués, mais qu'elle leur fait subir l'ultime transformation industrielle. Seulement ce qui fait que, malgré tout, la boulangerie se prête assez bien à la pratique coopérative, c'est que cette transformation de la farine en pain, qui est le propre de la boulangerie, au point de vue technique, implique un ensemble d'opérations simples, qui ne demandent qu'un capital faible et un machinisme assez rudimentaire qui, donc, n'excède pas les forces de quelques individus mettant en commun leurs disponibilités.

Puis le besoin auquel répond la boulangerie est également le besoin le plus régulier et le plus sûr. On peut calculer assez exactement de quelle quantité de pain une famille a besoin; elle en a besoin tous les jours, sauf quand elle s'absente, et il est rare qu'elle ait besoin d'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. Le régime de la libre concurrence a cette conséquence que n'importe qui peut s'installer commerçant, sans avoir à tenir compte du nombre des commerçants préexistants. Dans certaines branches d'activité économi-

« Les Cours de Droit » 3, Place de la Sorbonne, 3 Répétitions Ecrites et Orales

Source : BIU Cujas

que, cette latitute, qui est laissée aux individus, a entraîné une multiplication extrême des chefs d'entreprise. C'est ce qui s'est produit dans la boulangerie; à 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, pour gagner sa vie, prélever sur chaque client, sur chaque K° 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 K° 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 K°. C'est donc dans l'épicerie et dans la boulangerie que la coopérative de consommation a reçu ses applications les plus nombreuses.

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 les produits pharmaceutiques à un tarif inférieur de 50 % au tarif des pharmacies ordinaires, et 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 réalisé, et par l'abaissement du prix de vente au moment de l'achat, et par la ristourne, il en résulte un abaissement de plus de 70 % par rapport aux prix de vente des pharmacies ordinaires.

Si les pharmacies coopératives ne se sont pas développées en France, cela tient à ce que la législation française exige que l'exploitant d'une pharmacie soit à la fois diplômé, et propriétaire de l'officine. Ceci rend très difficile l'application à la pharmacie de la formule coopérative. Toutefois en France, on a réussi, dans certaines villes, à tourner cette prescription légale, en adoptant l'apparence de la mutualité.

§ 3 - La coopération de consommation depuis 1914.

L'essor des coopératives de consommation

La coopération de consommation a subi , du fait de la guerre, et des bouleversements économiques qu'elle a entraînés, des changements très

Source : BIU Cujas

depuis 1914.

importants. D'une manière générale, elle a pris un essor remarquable. A l'heure actuelle, il existe dans le monde, environ 80.000 coopératives de consommation, englobant 40 millions de familles, ce qui représente à peu près 150 millions de personnes.

La raison principale de cet essor est la hausse générale des prix de toutes choses, et en particulier des prix des denrées alimentaires. Le public, en présence de cette hausse, qui le touche très durement, surtout s'agissant d'articles de consommation quotidienne a eu, à tort ou à raison, le sentiment qu'elle était due pour une part, aux exagérations des prélèvements commerciaux, et très naturellement il a eu l'idée d'essayer d'échapper à cette dîme prélevée par les commerçants, en se passant d'eux, c'est-à-dire en fondant des coopératives de consommation.

Pour ce qui est de la France, le nombre des sociétés coopératives est passé de 3.000 à 5.600 ce qui, au premier abord paraît un accroissement très faible. Mais si nous nous attachons au nombre des sociétaires, on voit qu'il était en 1913 de moins de 1 million, et qu'il est à l'heure actuelle de plus de 2 millions. Quant au chiffre d'affaires, il était, en 1913 de 320 millions, il est, à l'heure actuelle de plus de 2 milliards. Il est vrai qu'entretemps, 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, s'agissant du nombre des coopérateurs et du chiffre d'affaires réalisées, que s'agissant du nombre des coopératives, cela tient à ce que la coopération de consommation en France, depuis 1914, a été entraînée dans un très large mouvement de concentration. Tandis qu'avant la guerre, il existait une poussière de petites sociétés, à l'heure actuelle, il y a en France, environ 300 grands groupements dont le chiffre d'affaires est supérieur à celui des 3.000, et quelques sociétés moyennes et petites, qui sont restées en dehors du mouvement.

La structure des grands groupements coopératifs.

Voici quelle est la structure de ces grands groupements coopératifs: A la base, une série de Succursales. La coopération de consommation a adopté, en effet, à l'exemple du commerce ordinaire, le système des Succursales multiples. Ce n'est pas sans peine, à la vérité, que les coopérateurs, surtout les théoriciens, ont admis que la coopération empruntât au commerce capitaliste une de ses formules. Mais après des hésitations et des discussions, en présence du succès des entreprises capitalistes à Succursales mul-

A la base les Succursales multiples.

Source : BIU Cujas

tiples, les coopératives ont compris qu'il leur fallait s'engager elles aussi dans cette voie et que sinon elles seraient écrasées par cette forme nouvelle du commerce moderne (1).

Au congrès de Roanne, en 1912, la coopération admettait le principe des Succursales multiples . Ce n'est que pendant la guerre, et au lendemain de la guerre, que cette décision fut appliquée d'une manière générale.

Au sommet les Unions régionales.

Au sommet de chacun des grands groupements coopératifs se place ce que l'on appelle l'Union régionale, laquelle domine l'ensemble des succursales et des coopératives d'une région donnée Les deux plus importantes sont celles de la Seine et celle de Lorraine. L'Union régionale des coopérateurs de la Seine englobe à elle seule, plus de 300 magasins et plus de 70.000 sociétaires.

Tout naturellement, la gestion d'un vaste organisme de ce genre est quelque chose de difficile, 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 raisons d'ordre politique, parce que le petit commerce capitaliste représente une très forte puissance électorale que l'on n'aime pas à mécontenter.

Ils sont sortis de cette réserve depuis 1914, par suite des raisons qui ont été indiquées plus haut: hausse des prix, et désir de donner satisfaction aux consommateurs mécontents. Les pouvoirs publics ont tenté en tous pays de lutter contre la vie chère, ils s'y sont essayé 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 se sont rapprochés d'elles, ont facilité leurs

---

(1) Cf. G. Piron, nouveaux aspects du coopératisme, dans le volume "Doctrines Sociales et Science Economique, Librairie du Sirey, 1929.

Source : BIU Cujas

approvisionnements, leur ont demandé de pratiquer des prix modérés, et de servir ainsi de frein au commerce ordinaire.

Rapprochement des pouvoirs publics et des coopératives de consommation depuis 1914.

Ce rapprochement de la coopérative de consommation et des pouvoirs publics a entraîné un certain nombre de conséquences. C'est ainsi que la loi du 7 Mai 1917 est venue organiser le crédit aux coopératives. Puis, 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 économique, on a demandé à la Fédération nationale des coopératives de désigner les représentants des consommateurs.

Les Presses universitaires.

Quant aux branches d'activité commerciale, il convient de signaler que, depuis 1914, la coopération de consommation s'est étendue à certaines catégories d'activité, où jusqu'alors elle n'avait pas pénétré. En 1921, ont été créées les "Presses Universitaires", groupement coopératif, qui s'est proposé un double but d'édition et de librairie. En ce qui concerne l'édition: les "Presses Universitaires", se proposent de faciliter aux auteurs qui ont des travaux à éditer, l'impression de ces travaux en pratiquant des prix inférieurs aux prix de l'édition ordinaire. En ce qui concerne la librairie, elles entendent fournir aux intellectuels, acheteurs de livres et de fournitures de papeterie, des marchandises à des prix inférieurs à ceux du commerce.

La Banque des coopératives de France.

Autre innovation; en 1922, a été fondée la Banque des coopératives de France, institution dont l'essor a été rapide, puisque la Banque à l'heure actuelle détient plusieurs centaines de millions de francs, en dépôt et qu'elle réalise plusieurs millions de chiffre d'affaires.

Le mouvement coopératif en Russie.

Pour en avoir terminé avec le tableau sommaire de l'état actuel de la coopération de consommation, il reste à dire quelques mots de la Russie. Le changement de régime économique qui a été la conséquence de la Révolution de 1917, a entraîné en ce pays certaines répercussions curieuses dans l'ordre coopératif. Il existait déjà avant-guerre, un mouvement coopératif assez développé en Russie. En 1918-1919, les pouvoirs publics ont tenté d'utiliser le mécanisme coopératif pour le fonctionnement de l'ensemble de la vie économique et sociale. C'était l'époque de l'essai d'une organisation économique intégralement communiste. L'industrie était nationalisée; quant à l'agriculture, les produits en étaient dans une large mesure réquisitionnés par l'Etat. Mais, il était nécessaire d'avoir

Source : BIU Cujas

un vaste organisme pour l'échange de ces produits industriels et agricoles.

Les pouvoirs publics eurent l'idée de se servir à cette fin des coopératives de consommation, en les transformant d'organisations privées en services publics. On fit donc de la coopérative de consommation existant dans une localité, une commune de consommateurs, de laquelle faisaient partie obligatoirement tous les habitants de la localité. On peut dire qu'en 1918-1919, en un sens, la coopération de consommation était devenue le fondement de toute l'organisation économique russe; mais on peut dire aussi bien que la coopération de consommation avait disparu de Russie, parce qu'elle avait perdu, en se transformant ainsi ses caractères originaires.

A partir de 1924, par suite de la nouvelle orientation de la politique économique, comme sous le nom de N.E.P. la coopération de consommation a repris ses caractères antérieurs. Elle est redevenue une association volontaire, dont font partie seulement ceux qui le veulent, mais au sein de laquelle, toutefois, par application de la règle générale du régime politique russe actuel, ont voix délibérative seulement les travailleurs.

Les coopératives ont reçu de l'Etat, un certain nombre de tâches importantes et délicates, à accomplir . C'est ainsi qu'au lendemain de la réforme monétaire, lorsque les pouvoirs publics ont désiré comprimer les prix de vente, de manière à empêcher le coût de la vie de s'élever à l'excès, c'est aux coopératives de consommation que l'on a confié le soin de vendre des denrées, en particulier des denrées alimentaires, à des prix modérés.

Section II - Le Mécanisme interne des Sociétés coopératives de consommation.

§ Ier - Les méthodes de vente.

Les Equitables Pionniers de Rochdale avaient posé, au point de vue de la vente, trois règles qu'il leur semblait qu'une coopérative de consommation devait nécessairement suivre.

La règle de la vente au prix courant.

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, à leur sens, que prélèvent sur les consommateurs les commerçants et il semble, par suite, que le premier

Source : BIU Cujas

résultat de la création d'une coopérative devrait êtr
l'abaissement du prix de vente.

Cependant les Equitables pionniers
Rochdale recommandèrent et appliquèrent pour leur
le principe de la vente au prix du commerce ordinai

C'est qu'en faveur de cette règle militent diverses raisons, que les Equitables pionnie de Rochdale ont eu le mérite de percevoir très clairement dès l'origine du mouvement, et que la pratique, l'expérience sont venues 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; i se ligueraient contre la coopérative naissante qui est encore fragile, et peut-être succomberait. Si, au contraire, les commerçants voient que la coopérati 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 coura il y a 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 vent au public, est comme nous le verrons un autre principe des Pionniers de Rochdale. Si la coopérative décidait de vendre, non pas seulement aux coopérateurs, mais à tout le public, à un prix qui soit inférieur au prix du commerce, elle ferait profiter le public, 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'existenc S'ils n'ont pas plus d'avantages que l'acheteur quelconque qui entre à la coopérative, comme il entrerait dans la boutique commerciale située quelques pas plus loin, il y a là quelque chose de choquant.

Quant à pratiquer deux prix différents suivant que l'on a affaire aux coopérateurs, ou aux non-coopérateurs, c'est pratiquement quelque chose de très difficile. Il faudrait exiger la présen tation de la carte de coopérateur, pour tout achat quelque minime qu'il soit, on risquerait la fraude facile, qui consisterait pour des non coopérateurs, 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 faire profiter

Source : BIU Cujas

les seuls coopérateurs du profit qui sera réalisé du fait de la vente aux uns et aux autres.

Enfin, les Pionniers de Rochdale, dont nous avons souligné l'idéalisme, voyaient un dernier avantage à la vente au prix du commerce, réalisant des bénéfices, obtenant un excédent, la coopérative pourra faire de cet excédent ce qu'elle voudra; 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 son budget.

Cette première règle de la vente au prix courant est très généralement respectée par l'ensemble des coopératives. Toutefois, il arrive assez souvent que les coopératives pratiquent un prix très 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 exclusivement au comptant, excluant par conséquent la vente à crédit. Les Pionniers de Rochdale proposaient et pratiquaient pour leur part, cette règle de la vente au comptant, parce qu'ils s'étaient rendu compte que la vente à crédit a cette conséquence immorale de faire payer aux individus solvables, 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 qui consent à n'être pas payé immédiatement, court par là même un risque certain. Etant donné la diversité de la clientèle d'un commerçant, il est fatal, quand on pratique la vente à crédit, que l'on ait un certain pourcentage d'insolvables. Tout naturellement le commerçant va vouloir se couvrir contre ce pour cent d'insolvabilité, 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

Source : BIU Cujas

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 uniquement au comptant, les pionniers de Rochdale, n'ont pas été toujours suivis. En fait, il existe un assez grand nombre de coopératives qui 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.

Cela était le cas notamment pour la boulangerie coopérative. Comme il y a dans la classe ouvrière un manque d'harmonie entre les recettes et les dépenses, les dépenses, surtout celles d'ordre alimentaires, étant journalières, et les recettes arrivant à lafin 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 l'établissement de 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.

La règle de la vente au public.

3° - Le troisième principe des Pionniers c'est celui de la vente au public; la coopérative ne va pas vendre uniquement à ses associés, elle va tenir boutique ouverte, et le public va pouvoir s'y adresser. La raison d'être de ce principe, c'est d'abord que la vente au public est pour la coopérative un excellent moyen de propagande. Il y a beaucoup d'individus, qui ne se laisseraient pas séduire, si 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; puis s'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,

Source : BIU Cujas

fixes: (frais de loyer, de personnel, etc,..) Il s'ensuit que le prix de revient à l'unité va baisser, en sorte que les coopérateurs seront eux-mêmes bénéficiaires de cette pratique de la vente au public.

En France, environ la moitié des coopératives ont adopté ce troisième principe des pionniers de Rochdale. Mais en fait, le pourcentage des ventes faites au public, dans les coopératives qui les admettent ne dépasse pas 20 %, parce que les non coopérateurs qui viendront par hasard s'approvisionner à la coopérative, ou bien seront contents de ce que la coopérative leur aura vendu, ou en seront mécontents. S'ils en sont mécontents, ils ne reviendront pas. S'ils en sont contents, ils prendront l'habitude de s'y approvisionner, et on arrivera assez facilement à les transformer en coopérateurs, d'autant plus qu'ils y auront, comme on va le voir, un intérêt direct.

§ 2 - Méthodes d'emploi des bénéfices.

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 reconnaître une coopérative de consommation, et de la distinguer d'un établissement capitaliste ordinaire. Dans la coopérative de consommation, les bénéfices, au lieu d'être répartis, comme dans une entreprise ordinaire au prorata de l'apport en capital, sont répartis entre les consommateurs, 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 tous les associés de la coopérative au prorata du 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 des bénéfices entre les coopérateurs, au prorata de leurs achats, on peut prendre un exemple numérique. Voici un article qui se vend dans le commerce ordinaire 3 francs ; notre coopérative le vend également 3 francs. Ces 3 francs représentent 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

Source : BIU Cujas

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 ; elles disents qu'elles ont du trop perçu et que ce trop perçu, elles le ristournent aux coopérateurs). Si l'on envisage l'ensemble de l'opération pour le coopérateur, on voit qu'on lui a fait payer 3 francs et qu'en fin d'exercice, on lui rend 50 centimes. Cela revient au même que si le tribut du commerçant étant supprimé, on avait fait payer au coopérateur, au moment de l'achat, uniquement le prix de revient de l'objet qui lui est vendu.

Les coopérateurs ont lontemps 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 atteignaient 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.

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 les choses soient exactement les mêmes 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.

Différences entre la vente au prix de revient et la vente au prix courant avec ristourne.

A/ D'abord, il y a lieu de noter que, dans le commerce, le pourcentage des bénéfices du commerçant est extrêmement variable, suivant les catégories d'articles qu'il vend. Par exemple, on peut se rendre dans une épicerie pour y acheter des conserves ou du sucre. Suivant que l'on fait un achat de 100 francs de sucre ou de 100 francs de conserves, le bénéfice réalisé par l'épicier est très différent. Sur les conserves, il est considérable, tandis que sur le sucre, il est très faible, parfois même l'épicier vend le sucre au dessous du prix de revient pour attirer la clientèle.

La coopérative vend conserves et sucre aux mêmes prix que l'épicier. Et comme elle a sensiblement le même prix de revient, 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. Quand il s'agit de sucre, elle perçoit en trop une très petite somme, 2 ou 3 francs peut-être ; quand il s'agit de conserves, sur les 100 francs, c'est peut-être une somme de 12

Source : BIU Cujas

ou 15 francs qu'elle perçoit en sus du prix de revient.

Mais, tout naturellement quand on distribue en fin d'année le trop perçu, on ne peut pas ristourner aux consommateurs d'après la catégorie des produits qui ont été achetés ; on prend comme base le montant global des achats faits par le client, quels que soient ces achats. En sorte que, si l'on forme l'hypothèse théorique de deux coopérateurs, dont l'un au cours de l'année n'aura acheté à la coopérative que des conserves et dont l'autre n'aura acheté que du sucre, ils ont fait, par exemple, l'un et l'autre pour 1.000 francs d'achat, 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 la 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 aux 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 quelques centaines de francs, il y a des chances qu'il l'applique à une dépense qui ne sera pas de l'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 Seine, qui est une des unions régionales les plus importantes de France, doit statutairement consacrer, chaque année, une fraction de son trop perçu à des oeuvres de ce genre.

C'est, en particulier, grâce à ces fonds, qu'a été organisé en France, depuis quelques années, l'enseignement de la coopération. En province, cet enseignement de la coopération se donne généralement

Source : BIU Cujas

dans les Facultés de Droit. A Paris, il en est différemment, parce qu'il existe au Collège de France, une chaire de coopération dont le titulaire est M. Charles GIDEqui a été un des théoriciens de l'école coopérative de Nîmes.

§ 3 - Méthodes d'achat et de production

La coopérative va tout naturellement rechercher, 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 Kgr de thé à la fois, les fournisseurs consentiront les sacrifices maxima.

En second lieu, ce groupement des achats permet d'empêcher le boycottage des 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 plus des commerçants en gros de leur localité.

Un troisième avantage est la suppression des pots de vin que les adminsitrateurs 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 l'office 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 en subissent les conséquences.

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

Source : BIU Cujas

compte pas moins de 20.000 ouvriers et employés. Il a des comptoirs d'achats en plusieurs pays et fait un chiffre d'affaires de plusieurs millions de francs par an.

En France, le Magasin de gros est beaucoup moins développé, parce que, jusqu'en 1912, il existait deux formations rivales. Néanmoins, le Magasin de gros unique depuis 1912, a déjà un chiffre d'affaires annuel de plusieurs millions. Il vient au cinquième rang dans le monde, après ceux de Manchester, de Glascow, 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'approvisionnement en gros dont nous venons de parler.

De fait, le magasin de gros de Manchester possède six domaines agricoles ; il y cultive les fraises et les tomates ; il a aussi des plantations de thé à Ceylan et aux Indes ; il est propriétaire de forêts de palmiers en Afrique, il n'a pas moins d'une cinquantaine de fabriques de conserves, de confitures, de chocolat, de chaussures, etc.

Quant au Magasin de Gros français, il s'est lancé, lui aussi, mais d'une manière plus timide, sur la voie de la production directe. Il a des usines et des fabriques, dont il tire environ 25 millions de francs chaque année ; il a en particulier trois magasins de chaussures et trois fabriques de conserves.

TITRE V

LE CREDIT ET LES BANQUES.

Les trois phases de l'évolution économique d'après B. Hildebrand.

Certains économistes allemands, en particulier, Bruno Hildebrand, quand ils veulent caractériser l'économie moderne, et la différencier des périodes antérieures, disent que nous sommes à l'époque de l'économie de crédit. Ils distinguent trois phases dans l'évolution des sociétés.

1°- L'économie en nature ou échange des marchandises contre des marchandises.

2°- L'économie monétaire, ou échange des marchandises contre la monnaie, de la monnaie contre les marchandises.

L'économie de crédit.

3°- L'économie de crédit.

De fait, il est incontestable que le crédit tient une place prépondérante dans notre vie économique d'aujourd'hui. Qu'est-ce que le crédit ?

Faire crédit à quelqu'un, c'est mettre

Source : BIU Cujas

Qu'est-ce que le crédit ?

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 et le locataire ne paie 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 s'il n'exécute pas ses engagements.

La vente à crédit.

Le caractère d'opération à crédit est beaucoup plus marqué dans la vente à crédit et dans le prêt, surtout le prêt d'argent. Dans l'hypothèse du prêt 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 francs 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.

Le prêt d'argent.

Importance du crédit dans l'économie moderne.

Pourquoi les opérations à crédit, en particulier la vente à crédit et le prêt d'argent, ont-elles pris dans nos sociétés modernes une importance primordiale. Il faut pour le comprendre nous rappeler les caractères essentiels de nos sociétés modernes.

L'allongement du processus de la production le rend nécessaire.

D'abord, au point de vue technique, la production est de plus en plus capitaliste. On emploie des voies indirectes, permettant une utilisation meilleure des forces naturelles. Il en résulte qu'un intervalle de temps qui va croissant s'écoule entre le début et l'achèvement du processus de la production. Comparons la 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

Source : BIU Cujas

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: ilsont alors fait crédit, puisqu'ils ont fourni leur prestation sans en recevoir immédiatement la contrepartie. Ou bien toutes les opérations se sont réglées au jour le jour, par exemple, le tailleur a réglé ses matières premières le jour où il les a achetées, et a reçu paiement du vêtement le jour où il l'a livré au commerçant, mais alors, dans l'intervalle de temps qui a séparé 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 de 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, par le fait 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.

Evolution du lien de débiteur à créancier.

Disparition de l'exécution sur la personne.

Ces deux caractères se sont peu à peu atténués, grâce à une évolution qui a été amorcée par le droit romain, et s'est poursuivie dans le droit moderne. Aujourd'hui, la sanction est moins rigoureuse que jadis. Il n'y a plus d'exécution sur la personne. Son dernier vestige, la contrainte par corps, a été aboli chez nous en 1867, en matière civile et commerciale. Le créancier est donc moins protégé. D'autre part, le caractère personnel du lien de créance a complètement disparu. Le créancier qui a besoin de mobiliser sa créance avant l'échéance, de la transformer

Source : BIU Cujas

Transmissibilité des créances.

en argent liquide, peut le faire par tous les procédés de cession que lui offre le droit civil et commercial moderne.

Ces transformations juridiques ont permis à tous ceux qui ont des capitaux disponibles, et n'en ont pas l'emploi, de les prêter en gardant la possibilité le cas échéant de les récupérer par la vente de leurs titres en bourse. Elles ont permis à ceux qui n'ont pas de capitaux et en ont besoin, de se les procurer par des prêts à plus ou moins long terme.

Les banques assurent la liaison entre ceux qui disposent de capitaux et ceux qui en ont besoin.

Pour achever l'évolution, il fallait des institutions spéciales qui établissent la liaison entre ces deux catégories d'individus. Ces agents de liaison, ce sont les banques. Il ne faut pas croire que les banques sont des institutions modernes. 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-Âge, elles ont reparu quand la vie économique s'est ranimée.

Développement du crédit dans les banques modernes.

Mais les anciennes banques différaient profondément des banques modernes. Elles rendaient surtout à leurs clients des services de règlement et de caisse. Elles faisaient pour eux le change des monnaies, opération d'autant plus nécessaire que les monnaies présentaient une grande diversité. Les banques modernes font aussi ces opérations, mais ou outre, elles sont le centre et les instruments d'opérations de crédit proprement-dites, et c'est à ce titre qu'elles doivent retenir ici notre attention.

Chapître Ier

LES OPERATIONS DE BANQUE.

Classification des opérations de Banque.

Les banques font le commerce de l'argent. De la même manière qu'un commerçant ordinaire 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

Source : BIU Cujas

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 manière que s'équilibrent ces deux opérations complémentaires.

§ Ier - Les dépôts.

C'est le dépôt en banque qui apporte aux établissements de crédit leurs principales ressources à court terme. Historiquement la réception de somme d'argent en dépôt des particuliers paraît avoir été une des premières formes de l'activité des banques. Au Moyen-âge, et dans les siècles suivants, il régnait une insécurité générale des relations et des propriétés telles 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.

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.

Dépôt régulier.

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.

moyennant un droit de garde.

Avec le temps, ces deux caractères initiaux se sont complètement transformés. Le dépôt moderne en banque a une physionomie toute différente.

Caractères différents du dépôt, mo-

Source : BIU Cujas

derne.

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 tenu 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 identique.

La banque verse un intérêt au déposant.

2° - Dès lors, celle des deux parties qui rend le plus grand service à l'autre, ce n'est pas le banquier, mais le déposant. En confiant à la banque des fonds importants, le déposant lui permet d'en tirer bénéfice. Aussi, tandis que jadis, le client devait à la banque un droit de garde, maintenant c'est le banquier qui verse au client un intérêt.

Pourquoi cet intérêt est faible.

A la vérité, cet intérêt est généralement minime, parce que, du moins dans la forme la plus typique du dépôt à court terme, le dépôt à vue, le client peut demander le remboursement à tout moment; la banque est par suite obligée de garder dans ses caisses, non 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 très 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 plus longue échéance. Pour ces deux raisons, le taux d'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. Il n'est pas inutile de voir ce que sont ces sommes, quelle est leur nature et leur destination. Les banques drainent ainsi:

Capitaux en attente de placement.

1° - Les capitaux en attente de placement. Par exemple, un particulier aisé hésite entre des titres de diverses catégories qu'on lui a recommandés; il fait une enquête sur leur valeur respective. Ou bien, il attend qu'ils aient en

Source : BIU Cujas

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.

2° - Les parcelles de revenus destinés 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, les revenus 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 permettront de faire face aux dépenses du trimestre, peuvent déposer à vue dans une banque, une partie de leur pension et de leurs coupons, puis ils retireront graduellement, au cours du trimestre ou du semestre les sommes destinées à la couverture des dépenses quotidiennes.

Parcelles de revenus destinées à une consommation prochaine.

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.

Importance des dépôts en Banque.

§ 2 - 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.

Définition de l'escompte.

Il existe deux types principaux d'effets de commerce, le billet à ordre et la lettre de change.

Les effets de commerce.

Un commerçant détaillant achète à un commerçant de gros, un stock de marchandises. La règle constante du commerce, un peu atténuée depuis 1914, mais qui tend à redevenir générale, 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

Source : BIU Cujas

vendra à ses clients la totalité du stock. Il se peut cependant , que le grossiste ait besoin d'argent immédiatement. 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 papier, un billet ainsi rédigé:

AU Ier Juin prochain , je paierai à un tel la somme de tant.

La clause à ordre.

Le billet à ordre est même un peu plus complet. Il porte la mention: à un tel ou à son ordre. Le détaillant s'engage ainsi, non seulement envers le grossiste, mais envers tout individu, même inconnu de lui, qui serait porteur du billet à l'échéance. Le passage du billet de main en main se constate au dos du papier par l'endossement. Le grossiste, au lieu de conserver le billet jusqu'à l'échéance, dans son portefeuille peut ainsi le transmettre à un tiers, qui peut à son tour s'en dessaisir au profit d'un autre, et ainsi de suite.

La lettre de change.

La lettre de change est plus complexe. Au lieu de deux personnes, comme le billet à ordre, elle en met en présence trois. 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 des fournitures, celui-ci doive la même somme à son fournisseur. Par exemple, un épicier de détail achète 100 Kilos de sucre à un épicier en gros, qui les a achetés à un raffineur. La lettre de change va permettre d'éteindre la dette du détaillant envers le grossiste, et la dette du grossiste envers le raffineur. Au lieu d'une promesse de payer, la lettre de change est un ordre de payer, par lequel 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.....(Le bénéficiaire) 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

Source : BIU Cujas

débiteur du bénéficiaire. Dans notre exemple, le tireur est le grossiste, débiteur du raffineur, et créancier du détaillant; il tire une lettre de change, par laquelle il ordonne au détaillant de payer 10.000 francs au raffineur. Si le détaillant à l'échéance paie les 10.000 francs 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 vaisemblablement une personne tierce inconnue du détaillant. Le tiré sera naturellement libéré envers le tireur par le paiement aux mains du porteur de la lettre de change.

L'escompte permet au porteur de l'effet d'obtenir de l'argent avant l'échéance.

Ceci posé, les créanciers qui ont en main un billet à ordre ou une lettre de change peuvent avoir besoin d'argent tout de suite. Ils vont en obtenir en s'adressant à une banque et en lui demandant d'escompter leur effet de commerce. Le grossiste ou le raffineur dira à la Banque: Voici un titre qui me constitue créancier de 10.000 francs, au 1er Avril , pouvez-vous m'avancer immédiatement cette somme défalcation faite des intérêts de 10.000 francs depuis aujourd'hui jusqu'au 1er Avril.

L'escompte est pour la banque le moyen d'employer productivement les fonds de ses déposants.

L'avantage de l'opération pour le raffineur est qu'il obtient immédiatement de l'argent liquide.

Quant à la banque, l'escompte des effets de commerce, va lui fournir un excellent moyen d'utiliser des fonds reçus en dépôt. C'est en effet, une opération 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.

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.

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 le jour de cette remise, et donc garde quelque temps l'effet en portefeuille. Quand il se présente au guichet de

Source : BIU Cujas

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 2 %, et que le taux de l'escompte est de 3 %, une fois l'opération réalisée, il lui reste un bénéfice de 1 %.

§ 3 - Les avances sur titres.

Utilité de l'avance sur titre pour le capitaliste.

L'avance sur titres 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 francs, et qui en 1926, ne valait plus que 50 francs environ, la perte atteindra près de 50 % du capital. S'il espère que les cours remonteront dans l'avenir, le capitaliste préfèrera garder la propriété de son titre, et se faire prêter de l'argent en donnant au banquier ce titre en garantie. Il devra naturellement servir au banquier des intérêts pendant le temps du prêt.

onditions que oit remplir l' pération au re- ard de la Ban- que.

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.

ourte durée es avances.

1° - 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

Source : BIU Cujas

leur remboursement. N'ayant que des titres qui ne sont pas sa propriété, et pas de disponibilités en caisse, il lui serait, impossible de rembourser. Il faut donc que la banque se réserve la faculté de réclamer le remboursement des avances, après quelques semaines ou quelques mois. Rien n'empêche d'ailleurs, à l'échéance, de les renouveler, si la banque voit qu'elle n'a pas à craindre, dans un avenir prochain, une demande massive de remboursement.

Valeurs de père de famille.

2° - Quant à la nature des titres donnés en gage, il faut qu'ils soient de 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 1 % de la valeur des titres en bourse.

3° - Quant au montant des avances, comme, même pour les valeurs de père de famille, il se produit des fluctuations de bourse, parfois très sensibles, la banque ne doit jamais prêter la valeur totale en bourse du titre. La plupart limitent le maximum des avances à 80 %.

Sous ces réserves, les avances sur titres apparaissent comme l'escompte, un bon moyen de servir de contre-partie aux dépôts à vue (1)

Section II - Les Opérations à long terme.

Certaines banques ont pensé qu'à côté des opérations à court terme, elles auraient profit à se lancer dans des opérations à plus longue échéance.

A l'aide de quelles ressources peuvent-elles pratiquer ces opérations ?

Les dépôts à vue, nous le savons, ne se prêtent normalement qu'à des opérations à court terme, mais une banque n'a pas à sa disposition que des dépôts à vue.

(1) 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

Le Capital.

1° - Elle a d'abord, son capital, qui, pour certains grands établissements, atteint plusieurs centaines de millions. Il a été fourni par les actionnaires, et il est la propriété de la Banque; qui ne risque pas d'avoir à le rembourser à bref délai. Sans doute, une partie de ce capital, a été consacrée aux installations de la banque; mais généralement en dehors de cette partie immobilisée, une fraction du capital demeure disponible pour des opérations de prêt à long terme.

Les réserves.

2° - Les réserves sont les sommes que la banque met de côté chaque année, ce 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. On peut supposer qu'un particulier accepte 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, 7,8,9,10 %. 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 total des dépôts. Si la banque a reçu un milliard, qu'

Une partie de dépôts à court terme.

elle en conserve une fraction liquide, pour faire face immédiatement aux demandes de remboursement, qu'elle en affecte une autre à l'escompte et aux avances sur titres, il semble qu'elle puisse sans grand danger en consacrer une dernière fraction à des opérations à plus longue échéance. Il n'y aurait catastrophe que si tous les déposants poussés par une panique, se précipitaient à la banque pour demander massivement le remboursement; sans exclure complètement cette hypothèse, on peut dire qu'elle ne se présente pas dans la vie financière normale.

Ainsi donc, à l'aide de son capital, de ses réserves, de ses dépôts à long terme, d'une fraction de ses dépôts à court terme,

Source : BIU Cujas

la banque va pouvoir se lancer dans des opérations à longue échéance.

Les opérations à long terme sont plus productives pour la Banque.

Ces opérations seront pour elles 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 crédit de l'industrie et du commerce, différentes des demandes de crédit à court terme, dont nous avons parlé précédemment. Un industriel, un commerçant désire élargir son entreprise, mais il n'a pas à sa disposition les capitaux nécessaires. Il ne lui suffit pas d'obtenir l'escompte de ses effets de commerce, il lui faut de l'argent à plus longue échéance. Un inventeur a découvert un secret de fabrication, 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.

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.

Recherchons maintenant à quelles opérations productives à long terme se livrent les banques, avec ces fonds d'origines diverses ?

§ Ier - Les ouvertures de crédit.

Définition de l'ouverture de crédit.

L'ouverture de crédit consiste de la part de la Banque à consentir à un de ses clients, le plus souvent un industriel ou un commerçant, une avance à découvert, c'est-à-dire non gagée, d'une certaine somme, généralement importante, pour une assez longue durée. Par exemple, la banque ouvre à un industriel, son client, un crédit de 100.000 francs, pour cinq ans. Cela ne veut pas dire qu'elle lui verse immédiatement 100.000 francs, mais qu'à mesure de ses besoins, le client pourra s'adresser à la Banque, et lui demander de l'argent, jusqu'à concurrence du crédit qui lui est ouvert. L'ouverture de crédit s'analyse juridiquement en une promesse de prêts échelonnés dans le temps, dont le maximum est prédéterminé.

Généralement, l'ouverture de crédit n'est pas gagée. La seule garantie du 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

Source : BIU Cujas

compare à l'escompte et à l'avance sur titres. D'une part, elle implique une immobilisation de fonds, pour une longue durée; tandis que les fonds avancés sous la forme de l'escompte rentreront dans 90 jours au maximum; ici la banque se dessaisit pour plusieurs années. D'autre part, la seule base est la confiance personnelle dans l'industriel, tandis que, dans l'escompte, il y a toujours à l'origine de l'opération un contrat portant sur des marchandises.

Cependant l'ouverture de crédit est admissible généralement pour une banque qui ne travaille pas exclusivement avec des dépôts à vue; à condition qu'elle se présente, franche, loyale et ouverte. Or, parfois des banques veulent bien apporter à leurs clients industriels et commerçants l'appui d'une ouverture de crédit, mais n'osent pas la formuler et 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 lui apporte à l'escompte un effet de complaisance, c'est-à-dire un billet à ordre, ou 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

Source : BIU Cujas

l'échéance ? Le caractère mensonger de l'effet de commerce va-t-il apparaître ? Nullement. La banque prêteuse et l'industriel emprunteur sont d'accord pour remplacer le papier échu par un autre à trois mois, qui, à son tour, trois mois plus tard, sera remplacé par un nouveau papier, et ainsi de suite. Pratiquement, l'industriel a les fonds à sa disposition pendant plusieurs années, mais dans le bilan apparaît, non pas une ouverture de crédit, mais une succession d'escomptes.

§ 2 - La commandite.

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.

Définition de la commandite.

La commandite est la participation directe de la banque à la constitution ou 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 du dépôt; puis le prêt de la banque, à l'industriel sous la forme de l'escompte, de l'ouverture de crédit, de la commandite.

Source : BIU Cujas

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 pas à s'interposer entre le prêteur et l'emprunteur, mais à faciliter leur liaison. C'est ce qui se produit lorsque la Banque se charge d'une émission de valeurs mobilières.

§ Ier - 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.

Tantôt la banque n'est qu'intermédiaire.

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 légère commission.

Si les particuliers ne se présentent pas, une fois la période de souscription close, la banque remet les titres non souscrits à la société. Quels que soient les résultats 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 me prendre ferme mon émission ? Si oui, je vous la donne contre le paiement de 8000 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'é-

Source : BIU Cujas

couler la totalité de l'émission, elle a intérêt à cette prise ferme qui lui permet, en compensation du risque couru, d'exiger un bénéfice plus élevé. C'est par ce procédé qu'ont été lancées des émissions célèbres, notamment celle des valeurs russes avant la guerre.

§ 2 - Rapports entre la Banque et les Souscripteurs.

Ici encore, il faut distinguer deux modalités.

La plus simple se borne à annoncer par affiches que, de telle date à telle date, on pourra souscrire aux guichets de la banque, à l'émission de telle société. Si la valeur est sûre, le procédé suffit parfois. Sur cette seule indication, il se présentera une telle foule de souscripteurs que le montant des souscriptions sera supérieur à l'émission. La société demande un million; il y a des souscriptions pour 5 millions. On procède alors à une réduction proportionnelle; à celui qui a souscrit 5 actions, on en donne une; à celui qui a souscrit 10 actions, on en donne 2, etc,..

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.

Le lancement de l'émission.

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 dont 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 finan-

La campagne préparatoire de presse.

L'affermage de la publicité.

Source : BIU Cujas

ciers spéciaux, qui ne sont pas lus par tout le monde. Aussi se paient-elles très cher. Avant la guerre, certain grand journal avait un "bulletinier", qui non seulement ne recevait aucune rémunération du journal, mais lui versait 100.000 francs par an, pour avoir le droit d'y insérer, une fois par semaine son bulletin financier.

Les démarcheurs.

Quand le terrain est préparé par cette campagne de presse, il reste pour la banque qui s'est chargée de l'émission, à achever de convaincre 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 avantage 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 tous les autres. Directement elles rapportent peu aux banques; mais elles ont l'avantage d'établir un contact constant avec la clientèle, 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 venir souvent dans 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,

Elle fait venir le client à la banque.

Source : BIU Cujas

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 de 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 banque, aujourd'hui dépôt irrégulier, était à l'origine un dépôt régulier. Le banquier devait rendre identiquement l'objet même, déposé sous forme de sac cacheté, et non une somme équivalente; de même, la banque doit conserver sans pouvoir les utiliser, sans même avoir à les connaître les objets mêmes 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 droits qu'elle prélève que le contact établi avec la clientèle.

Le service des titres.

2° - La plupart des banques offrent à leurs clients de s'occuper, s'ils le désirent, des titres dont ils sont propriétaires. Il ne s'agit plus d'accorder au client un emplacement 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 1,000 francs, verse 250 francs, et reçoit un titre de 1,000 francs; il devra verser les 750 francs qui restent à certaines dates; il devra donc surveiller les dates des versements. La banque se char-

Source : BIU Cujas

ge de faire, pour son compte, les versements en temps voulu.

Détachement des coupons.

b) Les titres libérés ou non, comportent des coupons. Tous les trois mois ou tous les six mois, le propriétaire doit reprendre son titre, détacher un coupon, se faire payer; c'est un dérangement, une perte de temps. En déposant son titre à la Banque, le client s'évite tout souci de ce genre.

Recouponnement.

c) Le titre comporte une feuille de coupons correspondant à quelques années. Quand la feuille est terminée, il faut faire recouponner le titre, l'envoyer au siège social, qui le vérifie et joint une nouvelle feuille de coupons. La banque se chargera de cette opération.

Vérification des tirages.

d) Quand le titre est une valeur à lots, il faut vérifier les tirages: si le propriétaire laisse passer un certain délai, il peut perdre par prescription le lot gagné. La banque lui offrira de vérifier les 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 connaît les versements en espèces que le client fait à son compte, et la composition de son portefeuille, est parfaitement éclairée sur sa psychologie. Elle sait à quelle catégorie sociale il appartient, s'il est hardi ou prudent, s'il préfère les valeurs sûres à faible intérêt ou les valeurs aléatoires à grand rendement, les valeurs nationales ou internationales. De la sorte, la banque est en mesure de remplir le rôle de conseiller et de confident de son client. On voit qu'en somme les diverses opérations de banque que nous avons successivement analysées s'épaulent les unes les autres et forment un tout.

Chapître II

LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT.

es banques émission. (Renvoi).

Nous laisserons de côté dans ce chapître l'étude d'une catégorie de banques très

Source : BIU Cujas

importantes, les banques d'émission, chargées d'émettre, 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 n'en comprendra bien le mécanisme et la règlementation, que lorsque nous étudierons le phénomène de la monnaie.

Nous ferons abstraction aussi, en principe, de tout ce qui s'est passé dans l'ordre bancaire depuis 1914, parce que les circonstances de la guerre et d'après-guerre, ont déterminé de tels changements dans le fonctionnement des établissements de crédit, qu'il conviendra d'y consacrer un chapitre spécial.

Section I - La Spécialisation bancaire.

En étudiant l'industrie, nous avons constaté à notre époque, une tendance générale à une spécialisation, très accentuée dans la grande industrie. La loi de la spécialisation croissante gouverne également l'organisation moderne du commerce. En est-il de même dans l'ordre bancaire ?

Avantages de la spécialisation bancaire.

Le problème est assez complexe, parce que la spécialisation présente ici des avantages et des inconvénients.

Quelles raisons poussent dans l'ordre bancaire à la spécialisation ?

Compétence plus grande.

1° - Une banque spécialisée, de même qu'une usine spécialisée, par le fait même qu'elle ne se livre qu'à une catégorie d'opérations, peut les mieux connaître dans tout 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, et 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 spéciali-

Source : BIU Cujas

sant uniquement dans les opérations à court terme, ne recherche que des dépôts à vue, et n'utilise ses ressources qu'en escomptes et en avances sur titres, aura, de ce fait, une harmonie, une correspondance dans ses opérations actives et passives, que ne connaît pas une banque non spécialisée, faisant à la fois des opérations à court terme et des opérations qui impliquent une longue immobilisation.

Inconvénients de la spécialisation bancaire.

Mais la spécialisation comporte par contre, dans l'ordre bancaire, certains inconvénients graves.

Elle diminue le contact avec la clientèle.

1°- Nous avons souligné dans le chapître précédent, que l'ensemble des opérations bancaires s'épaulent et se soutiennent les unes les autres, par le fait que, toutes, elles s'adressent à deux mêmes clientèles; les capitalistes d'une part, les industriels et commerçants de l'autre. La spécialisation fait disparaître cette entr'aide. Supposons qu'une banque se cantonne dans l'émission des valeurs mobilières, cette banque n'aura pas de contact permanent avec la clientèle des 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.

Elle ne permet pas la compensation des risques.

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. Si elle fait en même temps des opérations d'escompte, d'avance 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, la banque ne sera frappée que dans une partie de son activité et pourra en conséquence mieux supporter la conjoncture temporairement défavorable.

Il existe donc des raisons très sérieuses pour et contre la spécialisation bancaire. Il n'est pas étonnant que suivant les pays, ce soit, tantôt l'une, tantôt l'autre solution qui l'ont emporté.

Source : BIU Cujas

§ I - Les Banques spécialisées.

La Spécialisation bancaire en Angleterre.

L'exemple le plus net est fourni par l'Angleterre. Sur le marché financier anglais, existent trois grandes catégories de banques.

Les Banques de dépôt.

1°- Les Banques de dépôt, dont les ressources proviennent uniquement de dépôts à vue ou à tres court terme. Avec ces ressources, elles font à peu près uniquement des avances gagées (sur lettres de voitures, sur warrants, sur récépissés, etc.) Elles ne font jamais de commandites, et très rarement des émissions de valeurs mobilières. Quand elles font des émissions, elles prêtent simplement leurs guichets à la société émettrice, sans courir le risque de faire elles-mêmes l'émission.

Les banques financières.

2°- Les banques financières travaillent avec leurs capitaux à 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, et ne sortant pas de la famille. 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'outremer, 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 Deutsch Bank reçoit des dépôts à vue, à court terme, à long terme ; elle travaille également son capital et ses réserves. A l'aide de ces ressources diverses, elle fait toutes sortes d'opérations d'escompte, avances sur titres, émission 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

Source : BIU Cujas

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 établissements de crédit français.

1°- Un certain nombre de grandes banques, les plus connues du public : Crédit Lyonnais, Société Générale, Comptoir national d'escompte, apparaissent à première vue comme des banques à tout faire. Elles ont des ressources très diverses : dépôts à échéances variées, capital important, grosses réserves. Elles se livrent à toutes sortes d'opérations. Rien de ce qui est bancaire ne leur est, semble-t-il, étranger.

Opérations qu'ils s'interdisent

Toutefois, il existe certaines catégories d'affaires bancaires qu'elles ne font que d'une manière très secondaire ; les opérations de crédit à long terme, et plus précisément la commandite. Quant au lancement des émissions d'affaires industrielles nouvelles, elles y jouent un rôle en ce que, très souvent, elles mettent leurs guichets à la disposition des émetteurs, mais ce sont d'autres banques qui jouent, en l'espèce, le rôle principal, 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 Krack de l'Union Générale.

Les banques d'affaires ont pris surtout de l'extension à la suite d'un événement qui a exercé une influence essentielle sur l'orienta-

Source : BIU Cujas

tion des banques françaises: le krack de la banque de l'Union Générale en 1882. Cette banque avait été fondée en 1878, pour lutter contre la haute finance, et en particulier les Rotschild. Elle avait une clientèle aristocratique, qui se recrutait principalement dans les milieux catholiques, tandis que la banque Rotschild 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, Monsieur 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 commanditaires.

Les banques d'affaires se spécialisent dans l'étude et le lancement des affaires nouvelles.

Il était naturel qu'alors se créassent une catégorie nouvelle de banques, qui allaient se spécialiser dans ces opérations à longue échéance, très productives quand elles réussissent. De fait, il s'est fondé un petit nombre de grosses banques d'affaires, dont les principales, avant la guerre, étaient la banque de l'Union parisienne, fondée en Décembre 1904, et la banque de Paris et des Pays-Bas créée dès 1872.

La structure de ces banques d'affaires est très différente de celle des grands établissements de crédit. Elles ont des bureaux d'études financières, très remarquablement organisés, qui étudient les affaires nouvelles françaises et étrangères et qui évaluent leurs chances d'avenir. De ces affaires, les unes réussissent brillamment; d'autres végètent, d'autres échouent. Aussi, suivant les années, les bilans des banques d'affaires donnent des résultats très variables. Par exemple, la banque de Paris et des Pays-Bas a réalisé en 1906, 9 mil-

Source : BIU Cujas

lions de bénéfices; en 1907, aucun bénéfice, et même des pertes sensibles, en raison de la crise américaine; en 1908, 6 millions de bénéfices, en 1909 12 millions. C'est pourquoi ces banques sont amenées, dans les années heureuses, à ne distribuer qu'une part restreinte 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 krack de l'Union Générale ait coupé complètement ces liens. Il ne le pouvait pas, parce que les banques d'affaires et les grands établissements de crédit ont besoin les uns des autres. Les établissements de crédit ont besoin des banques d'affaires, parce qu'ils n'ont pas les moyens ni l'envie d'étudier eux-mêmes les affaires nouvelles. Inversement la banque d'affaires a besoin du grand établissement de crédit, pour que celui-ci, grâce à son contact direct avec la clientèle, pourra écouler plus facilement l'émission. En fait, 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.

Le Consortium.

Section II - La Concentration bancaire.

Depuis un demi-siècle, et en particulier depuis le début du XXe siècle, on constate une tendance très générale, en tous pays, à la concentration des établissements de banque.

§ I - Causes de la concentration bancaire.

Les causes de la concentration industrielle ne jouent pas en matière bancaire.

S'agissant de l'industrie, il nous a semblé que les facteurs essentiels du mouvement de concentration sont la supériorité de l'outillage mécanique dans 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 per-

Source : BIU Cujas

fectionnés 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 élevés. 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; elle les aménage luxueusement. Les frais de personnel, d'éclairage, d'impôts sont très lourds.

Causes spéciales de la concentration bancaire.

Ce n'est donc, ni sur l'outillage mécanique, ni sur les frais généraux, que la grande entreprise bancaire affirme une supériotité. 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 elle a besoin, parce qu'elle inspire plus de confiance au public,

1° - La grande banque, trouve plus facilement à emprunter les fonds dont elle a besoin, que la banque de petite dimension, parce que son importance même inspire confiance au public. Celui qui veut déposer des fonds n'attache pas une extrême importance au taux de l'intérêt; mais il veut être certain que le jour où il aura besoin de son argent, il sera remboursé, il faut donc qu'il ait pleine confiance dans la solvabilité de la banque. L'expérience montre que le luxe des installations, l'existence de grands établissements dont le nom et les succursales sont partout, est un élément précieux de confiance. La grande banque donne en outre à la clientèle des facilités que ne peut pas donner 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.

et qu'elle lui donne plus de facilités.

La grande banque emploie plus productivement les fonds qu'elle a ainsi drainés.

2° - D'autre part, la grande banque peut employer productivement avec moins de risques, les capitaux ainsi drainés, parce qu'elle traite une masse énorme d'opérations et que, dès lors, la loi des grands nombres entre en action. Plus le nombre des opérations est élevé, plus il est facile,

Source : BIU Cujas

par application de cette loi, de prévoir et de limiter les risques.

Prévision plus exacte des risques.

Les risques qu'elle court sont d'ailleurs atténués par l'extension géographique de son champ d'action. Cette considération se rapproche de celle que nous avons donnée pour expliquer 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 supporter 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.

§ 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 l'emporte en France et en Angleterre.

I - La forme fédérative.

a 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. Pour éclairer les idées, prenons l'exemple de l'Allemagne. Soit une grande banque allemande, la DeutscheBank, qui a étendu peu à peu 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.

s procédés.

sorption de 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 laissant à la tête de cette banque, qui devient sa filiale, son ancien directeur.

Source : BIU Cujas

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, ayant tué les banques locales, mais de groupes de banques dont chacun a 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 sont constitués en Allemagne quatre grands groupes:

1° - Le groupe de la Deutsche Bank comprenant avant la guerre, près de 300 filiales et agences.

2° - Le groupe de la Diskonto Gesellschaft.

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 groupes.

Mentionnons, pour achever de donner une idée de la concentration bancaire allemande, qu'une entente existait entre ces quatre groupes pour se partager le financement et le lancement des grandes émissions.

La concentration fédérative entraîne la non spécialisation bancaire.

Quelles ont été les conséquences économiques de cette concentration bancaire 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

Source : BIU Cujas

des banques françaises, s'expliquent par le caractère centralisé, et non fédératif de la concentration en ces pays.

L'extension des grandes banques en Allemagne s'est opérée sans entraîner la disparition des banques petites et moyennes. La banque locale, devenue une annexe de la grande banque, a pu continuer toutes les opérations qu'elle faisait précédemment. Au lieu de les faire à son profit et en toute autonomie, elle les fait désormais, en une certaine mesure, pour le compte et au profit de la grande banque.

Le crédit aux affaires locales.

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, que la banque locale était outillée pour faire parce qu'elle connaît bien le milieu local, et qu'elle peut apprécier la solvabilité des affaires locales, elle continue à s'y livrer, dans le sillage de la grande banque.

es chaînes banques aux tats-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 chaînes de banques. Les chefs de ces chaînes sont généralement des hommes d'affaires, de grands capitaines d'industrie, qu'on retrouve également à la tête des trusts. Les mêmes personnages dirigent la grande industrie trustifiée et la banque concentrée. Il y a trois principales chaînes de banques désignées du noms du financier qui est à leur tête : la chaîne Rockefeller, la chaîne Pierpont-Morgan et la chaîne Vanderbilt.

II - La Forme Centralisée

constitution s grands ablissements crédit France.

Nous nous bornerons à l'étudier dans sa réalisation française. Avant 1860, il n'y avait en France (en dehors de la Banque de France que nous laissons de côté pour le moment), que des banques de dépôt, de caractère local et de très moyenne importance. De cette époque se sont créés (c'est proprement la concentration bancaire), de grands établissements de crédit, avec des capitaux importants 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

Source : BIU Cujas

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 faisait réunir, le fait qu'ils publiaient des bilans périodiques aux mêmes dates, ce qui permettait de grouper leurs totaux dans une même statistique. En 1913, dernière année normale, leur capital total dépassait largement 1 milliard, leurs dépôts 5 milliards ; leur portefeuille d'effets commerciaux atteignait environ 3 milliards 1/2. La concentration bancaire en France était donc déjà très avancée.

La lutte des grands établissements et des banques locales sur le terrain de l'escompte.

Sous quelle forme s'était-elle effectuée ?

La concentration bancaire a été en France le résultat d'une lutte très âpre engagée entre les grands établissements de crédit et les banques locales préexistantes. De cette lutte, les grands établissements sont sortis victorieux, de même que dans l'industrie, la grande entreprise l'a emporté sur l'établissement de petite dimension. La lutte entre les grands établissements et les banques locales se déroula sur le terrain de l'escompte des effets commerciaux. Pour les 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 grands établissements ouvrirent un peu partout des succursales, des établissements nouveaux qui engagèrent le combat contre les banques locales. Dès l'ouverture de leurs succursales, ces établissements de crédit envoyèrent des démarcheurs, des pisteurs, qui travaillaient méthodiquement la clientèle, allaient dans les maisons, montaient 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 victoire des grands établissements.

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.

Source : BIU Cujas

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.

Au contraire, 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 directeur de la succursale n'était pas nécessairement né dans cette région. Le grand établissement envoie généralement un débutant dans une succursale peu importante ; s'il réussit, on le nomme dans une ville plus importante, puis dans un très 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. Aussi, les directeurs des succursales des grandes banques, agissant d'ailleurs sur les directives de l'administration centrale, se sont-ils généralement abstenus de pratiquer les opérations d'avances à découvert et de commandite locale.

Supériorité de la banque locale sur le terrain.

La concentration centralisée entraîne la spécialisation.

Bref, le caractère centralisé de la concentration bancaire eut pour conséquence que les grands établissements de crédit français, ne sont pas devenus des banques à tout faire, comme les groupes de banques allemandes. Par le fait de la concentration centralisée avec un personnel sans attaches locales, ils ont été amenés à s'interdire certaines opérations bancaires, à se spécialiser dans certaines autres.

Les banques locales ne se sont pas rendu compte de suite de cette situation. Elles ont essayé de lutter sur le terrain défavorable de l'escompte. Quand elles se sont aperçues que la lutte était impossible sur ce terrain, mais que sur celui des affaires locales, commandites, et avances à long terme, elles conservaient des avantages sur les banques à succursales multiples, elles ont compris qu'il leur fallait, pour survivre en face des grands établissements spécialiser elles aussi leur activité.

La politique

Les premières banques locales qui l'ont compris (et qui, à cause de cela, n'ont pas

Source : BIU Cujas

des banques lorraines.

connu 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 termes. 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 était 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.

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.

Effort des banques locales en vue de participer aux grandes émissions.

Et dès lors, travaillant pour une grande part avec leurs propres forces, 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 heureuse, 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 d'opérations très fructueuses : les émissions de grandes valeurs françaises et étrangères.

Le Syndicat et la Société centrale des banques de province.

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

Source : BIU Cujas

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 très 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

LE CREDIT ET LES BANQUES DEPUIS 1914

Section Ière - Les Opérations de Banque.

§ I - Les dépôts.

La prorogation des échéances le 1er Août 1914.

Dans les derniers jours de Juillet 1914, au moment où le public commença à se rendre compte d'un danger sérieux de guerre, il se produit ce qui arrive presque toujours, quand les événements sont incertains: un grand nombre de déposants vont 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 du 1er Août 1914 et devraient être payés ce jour sont prorogés. Le paiement en est remis à une date ultérieure.

Quelles allaient être les conséquences de cette mesure au point de vue des établissements de crédit ?

Ils avaient en portefeuille des effets de commerce à 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, les 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 premier Août 1914, le gouvernement, en même temps qu'il prorogeait

Source : BIU Cujas

Le moratoire des dépôts en banque.

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. Plus précisément, les déposants ne pouvaient retirer qu'une somme de 250 francs et 5 % du surplus. Le même décret décidait que si le déposant était un industriel ou un commerçant, et justifiait qu'il avait besoin de retirer une somme plus élevée pour payer son personnel, le moratoire pouvait être écarté.

Conséquences de cette mesure.

Le public fut surpris et très choqué par ce moratoire des dépôts en banque, parce que les déposants avaient l'habitude de considérer que l'argent par eux déposés à la banque à vue 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 considérèrent que dans le moratoire il y avait quelque chose de comparable à une faillite, à la rupture des engagements pris.

Fléchissements des dépôts.

Froissé et déçu, le public, pendant un certain temps, manifesta son mécontentement, en s'abstenant de revenir à la pratique des dépôts en banque. Cependant, dès le premier jour, 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 francs, plus un pourcentage supplémentaire de 20, 25, 40, et en décembre 1914, 50 %. Enfin, à partir du 1° Janvier 1915, les grands établissements de crédit déclarèrent renoncer volontairement au bénéfice du moratoire. Cependant, la défiance subsista. A la fin de la guerre, le chiffre des dépôts dans les grands établissements de crédit demeurait en valeur-or, très inférieur à ce qu'il était en 1914.

Lente reprise depuis 1918.

Ce n'est que depuis 1918, et lentement, que le public a repris l'habitude des dépôts en banque. Cela tient, il est vrai, pour une part, à ce que le public avait à sa disposition dans les bons de la Défense nationale dont nous reparlerons prochainement, un instrument de placement à court terme, qui est devenu dans l'après-guerre un concurrent redoutable du dépôt à vue et à court terme. A l'heure actuelle pour les 3 principaux établissements de crédit, les dépôts ont dépassé le niveau d'avant-guerre: 32 milliards en Octobre 28, contre 5 en

Source : BIU Cujas

Octobre 1913, ce qui, compte tenu du changement survenu dans l'échelle monétaire, représente encore un accroissement assez notable.

§ 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 en ces dernières années. A la vérité, les statistiques ne nous 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 englobant sous cette rubrique, outre l'escompte des effets de commerce, un élément différent, nouveau, la quantité de 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.

Mais, à défaut d'indications numériques, nous pouvons nous appuyer sur les rapports aux assemblées générales, qui sont unanimes, pour les années de guerre et les années immédiatement postérieures à la guerre, 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 particuliers industriels et commerçants, à partir de cette date, substituèrent aux opérations à crédit, des opérations au comptant, ce qui, au point de vue de l'évolution économique générale, était, sans contestation possible une régression. L'échafaudage délicat du crédit, bloqué au 1er Août 1914 étant 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.

C'est seulement une fois la guerre terminée que la pratique des opérations à crédit, avec émission de billets à ordre et de lettres de change, a peu à peu repris. Si nous consultons ici encore les rapports aux assemblées générales, nous voyons qu'en 1920, ils signalent la reprise de la pratique des effets de commerce et de l'escompte. Depuis lors, cette reprise n'a fait que s'accentuer à mesure que l'on revenait plus complètement à une vie économique normale.

§ 3 - Les Bons de la Défense Nationale.

Entre autres conséquences écono-

Source : BIU Cujas

Les Bons de la Défense Nationale.

miques et financières, la guerre devait donner 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 très diverses, à long terme et à court terme. Ce qui est particulier au financement français de la guerre, c'est l'invention, à la fin de 1914, d'un instrument d'emprunt nouveau 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 devoir 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 termes, trois mois, six mois, un an. Il apportait 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 3 mois, le souscripteur n'avait pas à verser 100 francs, mais cette somme diminuée de l'intérêt pour 3 mois.

L'escompte des bons de la Défense Nationale.

Quand il ne restait plus à courir qu'un délai de moins de trois mois, le bon pouvait être escompté par la Banque de France. Le porteur du bon pouvait ainsi à volonté le transformer en argent liquide.

Le succès des bons de la Défense nationale fut énorme. Il semble même avoir dépassé les espérances, et peut-être les désirs du ministre des finances.

Les Bons comme substitut des dépôts.

Deux catégories de souscripteurs formèrent la clientèle de ces bons: le public et les banques. Pour le public, les bons de la défense nationale furent le substitut des dépôts en banque à vue et à court terme. 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 leurs fonds. Le bon était garanti par le crédit de l'Etat; il était à court terme, en cas

Les bons comme substitut de l'escompte.

Source : BIU Cujas

Transformations entraînées par les bons dans notre organisation bancaire.

de crise, la banque pouvait transformer ses bons en argent liquide, en les réescomptant à la banque de France. A tous égards, donc, le bon de la défense nationale répondait parfaitement aux besoins des banques.

Quelles ont été 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 en grande quantité des bons de la défense, 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'expression est légitime puisque les particuliers ont souscrit aux bons à l'aide de fonds qu'ils plaçaient auparavant en dépôts. 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.

L'Etat banque de dépôts.

Risques courus de ce fait par l'Etat.

Pénétration des bons et des opérations bancaires dans les classes rurales.

2° - Certaines catégories d'individus, plus particulièrement les masses rurales, qui, avant la guerre étaient demeurées assez réfractaires aux valeurs mobilières se sont laissé gagner peu à peu par les avantages des bons de la Défense Nationale. On a vu des paysans qui, avant-guerre, thésaurisaient les billets de banque, accepter de prendre peu à peu, lentement d'ailleurs, des bons de la défense nationale, les considérant un peu comme des billets de banque portant intérêt. Puis une partie de ces masses rurales ont accepté de consolider leurs bons en titres d'Etat à plus long terme.

Section II - Les établissements de crédit

§ Ier - La concentration bancaire.

La guerre et les grands établissements de crédit.

Les progrès de la concentration bancaire depuis 1914, se sont manifestés de diverses manières: 1° - Les grands établissements de

Source : BIU Cujas

crédit, déjà existants avant la guerre, 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.

Multiplication des Succursales et agences.

Les bureaux intermittents.

Une deuxième manifestation de la concentration bancaire est l'apparition, à côté des grands établissements de crédit d'avant-guerre; de deux banques nées, ou du moins devenues de grandes banques depuis 1914: la banque nationale de crédit, et le Crédit commercial de France. Quand on parle aujourd'hui de nos grands établissements de crédit, on englobe, avec ceux que nous avons énumérés avant la guerre, ces deux établissements qui ont pris une très grande extension depuis 1914.

Apparition de 2 nouveaux grands établissements.

2° - Quelles ont été les conséquences de la guerre sur las banques d'affaires ?

L'activité des banques d'affaires pendant la guerre 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.

La guerre et les banques d'affaires.

Drainage des valeurs mobilières étrangères.

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.

Appui aux industries de guerre.

Ces formes d'activité ont été naturellement temporaires. Depuis la fin de la guerre, les banques d'affaires se sont tournées à nouveau vers le financement des grandes affaires, principa-

Le financement des grandes affaires.

Source : BIU Cujas

lement des affaires étrangères. Plus particulièrement la Banque de Paris et des Pays-Bas, s'est orientée vers la Bulgarie, la Pologne, la Roumanie, et surtout les affaires de pétroles; la Banque de l'Union parisienne, vers la Tchéco-Slovaquie et la Hongrie, s'intéressant au lancement de grosses sociétés métallurgiques.

Relations avec les grands établissements de crédit.

Enfin, il faut signaler que les liens d'avant-guerre entre les banques d'affaires et les grands établissements de crédit se sont resserrés. La Banque de Paris et des Pays-Bas a des relations étroites avec la Société générale et le Crédit Lyonnais; la Banque de l'Union parisienne, avec le comptoir d'Escompte et le Crédit commercial de France.

La guerre et les banques locales.

3° - 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.

La Société centrale des banques de province.

Quant à la Société centrale des banques de province, ses destinées ont été assez agitées. Elle avait essayé d'être à la fois une banque de dépôt et une banque d'affaires. Elle avait créé de très nombreuses succursales, où elle recevait les fonds à court terme. Et elle s'intéressait à des affaires spéculatives assez aléatoires, et comportant de longues immobilisations. Or, il y a toujours quelque chose d'assez délicat pour une banque dans cette juxtaposition de deux catégories d'opérations qui ne se correspondent pas parfaitement. De fait, la Société centrale des banques de province a connu en 1921 une période difficile. Elle a failli sombrer, et n'a été sauvée que par l'appui des grands établissements de crédit, à la demande des pouvoirs publics. Depuis, elle a été complètement réorganisée sur des bases nouvelles.

La crise de 1921.

La guerre et les Succursales des banques étrangères en France.

4° - Signalons enfin que, depuis 1914, les succursales en France des banques étrangères se sont beaucoup développées. Ces succursales de banques anglaises et américaines notamment, s'occupent en particulier de la clientèle de voyageurs venant en France; elles procèdent au financement de toutes leurs opérations pendant leurs voyages. Elles se livrent aussi au financement d'opérations des producteurs et commerçants français en relations avec

Source : BIU Cujas

les pays étrangers surtout les Etats-Unis.

La Concentration bancaire en Angleterre.

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. Le pays où la concentration bancaire a fait le plus de progrès depuis 1914, est l'Angleterre. A 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". A la fin de 1924, ils avaient un capital global supérieur à 60 millions de livres; leurs fonds de réserves atteignaient 50 millions de livres, et leurs dépôts dépassaient 1 milliard 1/2 de livres. Ils jouent en Angleterre, sur la place de Londres, un rôle de premier plan. On suit avec beaucoup d'attention en Angleterre et ailleurs, les rapports annuels aux assemblées générales, des directeurs de ces établissements, qui donnent sur la situation financière des vues très intéressantes.

Les "big-five".

§ 2 - La spécialisation bancaire.

C'est ici peut-être que nous trouvons les innovations les plus importantes. A côté des banques préexistantes, il s'est créé, en ces dernières années, des organismes nouveaux; généralement à l'instigation et avec le concours financier des pouvoirs publics, en vue de donner satisfaction à des besoins de crédit que les grands établissements existants n'assuraient pas d'une manière satisfaisante. Nous parlerons successivement du crédit populaire, c'est-à-dire du crédit à la petite et moyenne industrie, et au petit et moyen commerce, puis du crédit à l'exportation.

A - Le Crédit populaire .

Nécessité et difficultés du crédit pour la petite production.

L'industriel et le commerçant moyens avaient avant la guerre, beaucoup de mal à trouver le crédit qui leur était nécessaire. Un petit établissement, par le fait de sa faible importance est 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, par l'escompte, ou des crédits à long terme, la grande banque, qui souvent ne connaissait pas même leur nom et ne pouvait mesurer leur valeur pécuniaire, était peu tentée de leur venir en aide.

Source : BIU Cujas

Or, précisément, 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.

es Banques
chultze-
elitsch en
llemagne.

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 coopérative populaire. C'était une association de petits industriels, commerçants, artisans, qui empruntaient de l'argent aux capitalistes, en se déclarant tous solidairement responsables des dettes de chaque membre. Les capitalistes allaient donc prêter beaucoup plus aisément à l'association qu'à un membre pris individuellement. En prêtant à un membre, ils risquaient son insolvabilité; en prêtant au groupe, ils ne risquaient de n'être pas remboursés que si tous se révélaient incapables de payer. Aussi cette formule réussit-elle brillamment. Il se créa dans différentes régions en Allemagne, de ces banques populaires, que l'on a parfois appelées coopératives, mais qui, en réalité, n'en sont pas, car en fin d'exercice, elles partagent les bénéfices au prorata du capital, ce qui est contraire au principe coopératif.

Ce ne sont pas
es coopéra-
tives.

Les banques populaires se répandirent également en Autriche et en Italie, où un grand homme d'Etat, récemment disparu, M. Luzzatti s'en fit le propagandiste.

n 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 en France une importance spéciale.

es lois de
17 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.

anisation
crédit à
rt terme.

La loi de 1917 prévoyait deux séries d'organismes:

1° - A la base, de petites cellules, un peu analogues aux associations imaginées par

Source : BIU Cujas

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.

2° - Au-dessus de ces cellules, la loi de 1917, créait des banques populaires. A la vérité, il en existait déjà quelques-unes, notamment une depuis 1893 à Menton. Mais les lois de 1917 et de 1920 tentent de généraliser l'institution.

Les banques populaires.

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 coopérative de crédit, caractère qui n'existait pas dans les associations Schultze; 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 caractère coopératif.

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 est transmis à la Société de caution mutuelle qui ajoute sa signature, puis présenté à la banque populaire qui l'escompte.

Leur rôle.

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.

Le concours financier de l'Etat.

En fait, il ne s'est créé que très peu de sociétés de caution mutuelle. Les banques populaires se sont au contraire multipliées. Dès 1920, la dotation prévue était épuisée. Il a fallu l'accroître. Depuis 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.

Résultat des lois de 1917 et 1920.

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

Source : BIU Cujas

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 escomptable au bout de trois mois, elles remplaçaient cet effet échu par un autre également à trois mois, et ainsi de suite, jusqu'à ce que le premier effet 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.

Le crédit à l'exportation en Allemagne.

En Allemagne, où la spécialisation bancaire n'existe pas, les grandes banques à tout faire pratiquaient 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 évènements 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 grands établ. de crédit déclaraient que la nature de leurs ressources et leur structure ne leur permettaient pas de pratiquer eux-mêmes le crédit à l'exportation, on leur demanda de lui venir en aide en subventionnant très largement une banque spéciale qu'on allait créer. Ce fut la Banque nationale française du commerce extérieur, qui a été fondée par la loi du 23 Octobre 1919, et a commencé de fonctionner en 1920. Elle a été créée au capital de 100 millions, souscrit, pour un tiers, par les banques françaises, et pour les deux autres tiers par le commerce et l'industrie. L'Etat a fourni un gros appui financier, par une subvention annuelle et des avances sans intérêt pouvant aller jusqu'à un total de 25 millions.

Création de la Banque nationale du Crédit extérieur.

Origine de ses ressources

Mais l'essor de cette banque s'est trouvé assez sérieusement entravé par une clause de ses statuts, adoptée sur la demande des grands Eta-

Source : BIU Cujas

Entraves mises à son développement.

blissements de crédit. Ceux-ci, quand l'Etat leur a demandé de soutenir cet organisme, y ont consenti, mais à la condition qu'il ne serait pas pour eux un concurrent. Dans ce but, ils ont fait insérer dans ses statuts une clause qui lui interdit d'avoir en France des succursales et des agences, et même ne lui permet d'en ouvrir à l'étranger que là où il n'existe pas de succursales ou d'agences des grands établissements de crédit, à moins d'une entente avec eux. La Banque nationale du commerce extérieur est de création trop récente pour qu'on puisse dès maintenant porter sur elle une appréciation ferme.

Chapître IV

LE CREDIT AGRICOLE

Nécessité du crédit en agriculture.

Dans le chapître 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 bâtiments, transformation de prairies en terres à céréales, etc. ; à court terme, parce que, dans l'agriculture, il n'y a pas généralement correspondance entre les recettes et les dépenses. Les dépenses de l'agriculteur et de sa famille, et les salaires qu'il a à 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 saisons, on fait les récoltes à d'autres saisons, la terre se repose. Aussi la trésorerie d'une entreprise agricole est-elle assez difficile à établir. La période des récoltes peut se traduire par de gros encaissements, mais c'est toute l'année que les décaissements s'effectuent. Il peut être utile, par suite, de trouver un crédit pendant quelques semaines, quelques mois, ou même une année pour anticiper les résultats d'une production en cours.

Le crédit à long terme.

Le crédit à court terme.

Modalités du crédit agricole d'après les garanties sur lesquelles il repose.

Le crédit agricole peut prendre diverses formes, suivant son assiette et les garanties sur lesquelles il repose.

1°- Il se peut que l'agriculteur

Source : BIU Cujas

Le crédit hypothécaire.

fournisse à son prêteur une garantie immobilière ; il emprunte une somme et donne en garantie son fonds de terre ou ses bâtiments. Il contracte alors un emprunt hypothécaire. Si le jour de l'échéance, il est insolvable, le prêteur a certains droits sur la terre ou sur les bâtiments donnés en hypothèque. Ces droits s'analysent en un droit de préférence, et un droit de suite. A supposer que l'on soit obligé de vendre les biens de l'agriculteur, et que le total de la somme produite ne permette pas de désintéresser tous les créanciers, le créancier hypothécaire vient par préférence sur le prix du fonds ; il peut se trouver complètement désintéressé, alors que les autres ne touchent rien. Quant au droit de suite, il signifie que si l'agriculteur aliène son fonds à un tiers, celui qui lui a prêté de l'argent et a reçu une hypothèque, peut aller reprendre ce bien dans le patrimoine de l'acquéreur.

Le crédit mobilier.

2°- Il se peut que l'agriculteur donne en garantie ses biens mobiliers, son capital d'exploitation, plus particulièrement sa récolte engrangée ou même sur pied.

Le crédit personnel.

3°- Il se peut qu'il ne donne pas de garantie spéciale, mais simplement sa solvabilité personnelle, la confiance que le prêteur a en lui.

D'où trois formes du crédit agricole : crédit hypothécaire, crédit mobilier, crédit personnel.

Section I - Le crédit hypothécaire.

Inconvénients du crédit hypothécaire.

Si le paysan veut emprunter de l'argent à long terme, il n'en trouve généralement que s'il donne une hypothèque sur son fonds. Mais, le crédit hypothécaire présente certaines difficultés, et se heurte à certains obstacles.

Il entame le crédit de l'emprunteur.

D'abord, du côté de l'emprunteur : il est très grave pour lui de consentir un prêt hypothécaire 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 premier créancier hypothécaire en date, passera avant le deuxième créancier éventuel, empêche l'agriculteur de trouver du crédit.

La créance n'est pas mobilisable.

Du côté du prêteur, celui-ci a sans doute un gage sûr. Mais il n'est pas sans inconvénient pour lui, par le fait qu'il lui est très difficile de le mobiliser, s'il a besoin d'argent avant l'échéance. En effet, les procédés très rapides de

Source : BIU Cujas

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.

Insuffisance de la publicité des aliénations et des constitutions d'hypothèques en France.

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'assurera 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 et non réelle. S'ils étaient organisés sur une base réelle, en se reportant à la page de 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 hypothécaire sur l'immeuble.

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 même que tel individu en est bien propriétaire.

Il en est autrement dans certains

Source : BIU Cujas

Le système des livres fonciers l'Act Torrens

pays qui, pour faciliter la mobilisation des créances hypothécaires, ont adopté le système des livres fonciers. Il a été inauguré en Australie, en 1858, par une disposition législative dont le promoteur était le colonel Torrens, ce qui fait que la loi qui a institué les livres fonciers, est généralement appelée l'Act Torrens. Voici en quoi consiste ce système, adopté ensuite dans d'autres pays, surtout des pays neufs. On crée un registre officiel qui est, pour la propriété foncière, l'analogue des registres de l'Etat-Civil en France pour les personnes. Sur ce registre, chaque immeuble, et même chaque parcelle a une page. On y indique son plan cadastral, qui fait foi en cas de contestation sur les limites. Puis on mentionne tous les droits qui existent sur le fonds dont il s'agit : droit de propriété, servitudes, hypothèques. Un certain délai est donné pour que les intéressés fassent valoir leurs droits. En cas de contestation, on examine les titres respectifs des parties, et on inscrit sur le registre ce qui a été décidé.

Tenue des registres par parcelle.

Une fois cette période terminée, les droits inscrits sont fixés ne varietur. A supposer qu'une personne qui n'a pas été prévnue 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.

Valeur absolue attachée aux mentions des registres.

Il résulte de ces dispositions qu'à un moment quelconque, il suffit de se reporter à la page relative à tel ou tel bien pour connaître immédiatement tous les droits existant à ce jour sur cette terre. Si le propriétaire offre à un individu de lui vendre ou de lui hypothéquer son fonds, le tiers peut vérifier très aisément la consistance matérielle, et la situation juridique de ce fonds.

Sécurité qu'ils assurent aux transactions

2°- Une fois tout aléa écarté de ce côté, il faut en second lieu 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

Négociabilité des créances hypothécaires

Source : BIU Cujas

de ses besoins, dans les conditions simples du droit commercial. L'individu qui est propriétaire d'une terre valant, je suppose, 10.000 marks, a le droit d'émettre 10 bons de 1.000 marks, énumérés de 1 à 10, étant entendu qu'à l'échéance, s'il est insolvable, le bon numéro 1 viendra le premier, puis le n° 2, le n° 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 vaut plus que 8.000, les porteurs des bons numérotés de 1 à 8 seront payés à l'exclusion des deux autres.

L'agriculteur n'épuise pas son crédit du premier coup.

Quel est l'avantage de ce système ? Il a pour objet de répondre à une des difficultés signalées plus haut. L'agriculteur n'est pas obligé d'épuiser d'un seul coup tout son crédit. Un agriculteur est solvable ; il est amené à donner une garantie à un premier créancier. Il ne donnera pas tout de suite le bon n° I ; mais par exemple le bon n° 5, qui présente encore une grande solidité puisque pour qu'il ne fût pas payé, il faudrait supposer une baisse de plus de 50 % de la valeur du fonds. A mesure que l'agriculteur a davantage besoin d'étayer son crédit personnel, il donnera des bons de numéros décroissants. A 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 pas 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 hypothècaire, 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, d'écran placé entre l'agriculteur qui a besoin d'argent, et consent à donner une hypothèque, et les capitalistes qui ont des fonds disponibles, et désirent recevoir 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.

Le Crédit foncier se procure des fonds en les empruntant aux capitalistes. Il leur remet en échange des obligations qui rapportent un

Source : BIU Cujas

certain intérêt et sont généralement amortissables. Chaque année, le Crédit foncier rembourse un certain nombre d'obligations par tirages. En outre, il pratique le système des valeurs à lots. L'appât de la perspective d'un lot fait accepter aux capitalistes un taux d'intérêt moins élevé.

Il emprunte des fonds par obligations amortissables à lots.

Le crédit foncier fait deux sortes d'emploi de ces fonds. Il consent des prêts : 1° 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. Et 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, ce qui était l'idée initiale, mais à des individus qui ont des terrains, et veulent faire bâtir. Le Crédit Foncier leur consent un prêt à longue échéance et amortissable. L'emprunteur devra chaque année verser une annuité représentant l'intérêt et une partie du capital, qui sera ainsi libéré en 25, 50 ou 75 ans. Si, au cours de la période du prêt, l'emprunteur cesse de payer, le Crédit Foncier a pour garantie réelle la construction édifiée.

Les prêts sont faits surtout aux propriétaires de terrains à bâtir.

Section II - Le Crédit agricole mobilier.

Le crédit agricole mobilier est gagé sur les récoltes. Le prototype en est emprunté à une pratique bancaire de l'industrie et du commerce ; les avances sur warrants. Les warrants sont des certificats de dépôt des marchandises. Un individu dépose dans un magasin général des marchandises : sucre, café, céréales, etc. Les marchandises déposées 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 la détient, personne ne pourra

Les avances sur warrants dans le commerce et l'industrie.

Source : BIU Cujas

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 était impossible d'obliger l'agriculteur à apporter à la grande ville qui est peut-être très éloignée de son exploitation ses denrées agricoles, d'ailleurs souvent encombrantes, et de conservation difficile et précaire.

Loi du 18 Juillet 1898

Aussi, quand le législateur a, par une loi du 18 Juillet 1898, 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.

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 allemand, Raiffeisen, eut l'idée de créer des mutuelles de crédit agricole, c'est-à-dire de petits groupements d'agriculteurs, qui donneraient leur signature solidaire et augmenteraient ainsi la solvabilité de chacun d'eux. Ces caisses Raiffeisen furent tout à fait 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

Source : BIU Cujas

confessionnel marqué. Elles ne prélevaient qu'un taux très modique d'intérêt, et ne distribuaient aucun dividende. Elles ont eu un très brillant 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, Monsieur Durand

L'organisation française du crédit agricole.

Par ailleurs, le crédit agricole a été chez nous organisé sur une base moins mutualiste, moins philanthropique, plus étatiste, par une série de lois, et en particulier la loi du 5 août 1920. L'organisation française du Crédit agricole personnel, se présente sous la forme d'un édifice à trois étages 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 1° étage, les caisses régionales ont pour objet principal le réescompte des effets de commerce. L'agriculteur présente son effet à la caisse locale, puis à la caisse régionale ; il comporte alors trois signatures. Particularité importante, car la Banque de France accepte à l'escompte les effets revêtus de trois signatures. Le papier passé par ces deux caisses est donc bancable, il vaut presque de l'argent liquide.

l'Office national.

Enfin, au 2ème étage, l'Office national du crédit agricole, créé par la loi de 1920, est un établissement public chargé de répartir entre les caisses régionales, les avances de l'Etat. En effet, ce système français du crédit agricole repose à tous les étages sur l'Etat. A l'heure actuelle, l'Etat a mis plusieurs centaines de millions à la disposition de l'Office national, qui les distribue au prorata des besoins entre les caisses régionales.

Source : BIU Cujas

DEUXIEME PARTIE

L E M E C A N I S M E D E L A V I E E C O N O M I Q U E

TITRE I

L A M O N N A I E

Dans l'économie moderne, les relations d'échange se font par l'intermédiaire de la monnaie ; on n'échange plus directement des marchandises contre des marchandises, mais on échange des marchandises contre de la monnaie : c'est la vente ; ou de la monnaie contre des marchandises, c'est l'achat. Pourquoi a-t-on renoncé à l'échange : marchandises contre marchandises, pour y substituer ce circuit en apparence compliqué et décomposer le troc en deux opérations : la vente et l'achat ? Afin de comprendre les raisons de cette substitution, et l'intervention de l'instrument monétaire, il faut procéder à une étude historique.

Chapître I

LES ORIGINES ET L'EVOLUTION HISTORIQUE DE LA MONNAIE

Section 1ère - l'âge du troc.

Le système primitif du troc.

Dans toutes les sociétés on constate, en remontant assez loin dans leur histoire, qu'il y a eu une période primitive dans laquelle les relations d'échange s'effectuaient par le troc des marchandises contre des marchandises. L'échange direct ne présentait pas alors d'inconvénient, parce que les relations d'échange étaient exceptionnelles. Dans les sociétés primitives, ce n'est que rarement que des échanges s'effectuaient de famille à famille

Source : BIU Cujas

ou de tribu à tribu. Ils n'intervenaient que pour les denrées que la tribu ne produisait pas, et qu'elle était obligée d'acheter à d'autres tribus voisines. Mais, à mesure que l'évolution historique et sociale se déroule, les relations commerciales deviennent plus nombreuses Alors apparait dans toutes les sociétés 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.

1°- Le troc n'est possible que si chacun des co-échangistes possède la marchandise qui est l'objet des désirs de l'autre, et désire acheter la marchandise disponible entre les mains de l'autre. Or, cette double coïncidence est assez anormale. Supposons qu'un individu possède un boeuf et consente à s'en débarrasser, et qu'il désire à la place une table. Il faut qu'il trouve un co-échangiste qui, à la fois ait une table disponible et désire acquérir un boeuf. Il sera exceptionnel de trouver un co-échangiste 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 d'importance, de valeur approximativement égale. Supposons que le propriétaire d'un boeuf veuille acquérir une pioche, et trouve en face de lui un individu qui a une pioche et désire un boeuf ; s'ensuit-il que l'échange va se faire ? Non. Les deux objets n'ont pas une importance égale, et l'individu qui veut se débarrasser de son boeuf ne va pas le donner contre la pioche seule. L'opération se complique donc : il faut qu'il trouve chez le co-échangiste, non seulement une pioche mais une série d'autres objets arrondissant le lot, objets dont il ait besoin, et dont l'autre désire se débarrasser.

Impossibilité de déterminer l'échelle des valeurs.

3°- En outre, dans le mécanisme des échanges par troc, il est à peu près impossible de déterminer avec précision l'échelle relative des valeurs des divers objets. Supposons, en prenant nos mesures modernes pour faciliter l'expression, qu'on échange un kilog de cuivre contre 5 kilogs de fer ; nous avons alors une mesure exacte du rapport des valeurs entre le cuivre et le fer, mais cet échange ne donne la mesure de valeur du fer qu'en fonction du cuivre. Une deuxième relation d'échange de 3 kilos de fer, contre 10 kilos de blé nous donnera la mesure respective de la valeur du

Source : BIU Cujas

fer et du blé. Mais nous n'apercevons pas immédiatement la relation de la valeur entre le cuivre et le blé. Il est possible sans doute de la dégager du rapprochement de ces deux relations par une opération arithmétique. Mais il est nécessaire de faire cette opération arithmétique ; la relation de valeur ne se dégage pas d'elle-même. Dans une société à base de troc, nous n'avons donc d'appréciation des valeurs que des marchandises prises deux à deux, et non pas de chacune en fonction de toutes les autres.

Etant donné ces inconvénients du troc, dès que la vie économique se développe, il faut y remédier. Le troc ne nous donne ni un moyen facile d'échanger des marchandises, ni un moyen facile de mesurer leur valeur.

Section II - Les Marchandises-monnaies.

Les marchandises-monnaies.

Le passage du troc à la monnaie moderne a été le résultat d'une longue évolution dont le premier stade est l'apparition des marchandises-monnaies. La marchandise-monnaie, c'est une marchandise que les individus 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 des objets qui leur sont nécessaires.

Quelles conditions doit présenter une marchandise pour bien remplir cette fonction de marchandise-monnaie ?

Elles doivent être de consommation générale et de conservation facile.

Il faut naturellement une marchandise de consommation générale à l'époque et dans le pays dont il s'agit. Celui qui la reçoit et 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 déssaisira 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 et surtout les moutons et les boeufs qui jouent ce rôle. On a même tiré de cette constatation une explication étymologique, d'ailleurs contestée : le mot latin pecunia, qui veut dire argent, fortune, viendrait de pecus, troupeau. En Afrique, ce rôle est joué par des toiles appelées guinées, d'où viendrait le terme de guinée, appliqué à la monnaie. Au Thibet, on s'est longtemps servi de petits blocs de thé comprimé ; en Virginie,

Source : BIU Cujas

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 deux qualités exigées : ils sont d'une conservation aisée et de consommation générale à l'époque et dans le pays dont il s'agit.

Elles atténuent les inconvénients du troc.

Grâce à l'intervention des marchandises-monnaies, les deux inconvénients du troc se trouvent atténués.

en facilitant les échanges.

D'une part, il n'est plus besoin de la double coïncidence dans les disponibilités et les désirs des co-échangistes. Un individu a un boeuf et désire une table. Il trouve à l'acheter, mais celui qui a une table n'a pas besoin de boeuf. Le propriétaire du boeuf le vend en échange d'une marchandise-monnaie, puis remet cette marchandise-monnaie en échange de la table. L'ensemble de l'opération peut ainsi se réaliser aisément.

et la mesure des valeurs.

D'autre part, les individus prennent l'habitude, quand ils ont ou désirent acheter une marchandise, de l'évaluer en fonction de la marchandise-monnaie. L'individu saura que son boeuf vaut 100 paquets de thé. Comme la même opération est faite par les autres pour les marchandises dont ils disposent toutes les marchandises s'évaluent en paquets de thé. Ceux-ci seront non seulement l'instrument 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 l'autre objet dans l'échelle des valeurs des marchandises les plus diverses.

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 ordinairement 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 le fait que l'on tue le mouton, et de ce fait,

Source : BIU Cujas

il deviendrait une denrée périssable, qui ne répondrait plus aux besoins de la marchandise-monnaie.

Elle ne permet qu'une mesure imparfaite des valeurs.

Quant à la fonction de mesure des valeurs, elle présente encore des difficultés. Si je dis d'un objet, d'un boeuf, qu'il vaut trois moutons, cela n'a de sens précis que dans la mesure où j'ai déterminé au préalable de quel genre de mouton il s'agit. Si je me sers de paquets de thé, il faut préciser quelle consistance, quel poids, et quelle qualité de thé. Il reste donc, avec les marchandises-monnaies, quelque chose de difficile dans les échanges, d'un peu vague dans la mesure des valeurs.

Point d'aboutissement de l'évolution monétaire.

Aussi s'est produite une nouvelle évolution, dont les points de départ sont très différents, puisque ce sont les diverses marchandises-monnaies, et dont le point d'aboutissement est toujours le même. Dans toutes les sociétés, quelle que soit la marchandise-monnaie adoptée à l'origine, lorsque l'évolution économique se développe, on arrive toujours à substituer à cette marchandise le métal précieux.

Section III

Le triomphe des métaux précieux

Aptitudes monétaires des métaux précieux.

Les causes profondes qui ont conduit dans toutes les sociétés parvenues à un certain degré d'évolution, à abandonner les marchandises-monnaies pour les métaux précieux, sont que ceux-ci présentent certains caractères, qui les rendent plus aptes que toutes les autres marchandises à remplir la double fonction de la monnaie, instrument des échanges, et mesure des valeurs.

Ils sont très recherchés

1°- Les métaux précieux sont toujours une marchandise très-désirée, très recherchée, à quelque époque et dans quelque pays que ce soit. L'argent et l'or, en effet, se prêtent admirablement à la satisfaction du besoin de parure et d'ornement. Or, toutes les études sur les sociétés primitives montrent qu'il est l'un des plus vifs, même dans les sociétés rudimentaires. En outre, l'argent et l'or se prêtent à la confection d'objets fins, délicats, artistiques pouvant se travailler aisément ; on peut leur donner un aspect séduisant, de sorte qu'ils sont assurés de trouver preneurs.

Ils sont rares et d'une grande valeur spécifique.

2°- Par ailleurs, l'or et l'argent sont relativement rares, et l'ont été surtout jusqu'à une époque récente dans l'histoire de l'humanité. En raison de leur rareté, jointe à la généralité des

Source : BIU Cujas

désirs auxquels ils répondent, ils ont une grande valeur spécifique, c'est-à-dire sous un faible volume et un faible poids. Ils se prêtent donc à un entassement qui permet de réaliser sous un encombrement restreint une accumulation de valeur considérable.

Ils sont inaltérables.

3°- Les métaux précieux sont inaltérables. Ils ne s'oxydent pas au contact de l'air. Les risques de détérioration par les agents naturels sont réduits au minimum.

Ils ont une qualité constante.

4°- Les métaux précieux sont d'une qualité relativement constante. Tout lingot d'or ou d'argent présente les mêmes caractères chimiques. A égalité de quantité, il y a donc toujours égalité de valeur, ce qui facilite l'examen. Pour mesurer la valeur du métal précieux, il suffit de le peser.

Ils sont divisibles matériellement et économiquement.

5°- Enfin, et ce n'est pas le moindre avantage, les métaux précieux sont divisibles matériellement et économiquement. Pour bien comprendre cet avantage, remarquons que, si au lieu de l'or, on adoptait comme monnaie une pierre précieuse, à la rigueur elle serait divible matériellement, mais comme sa valeur est fonction de sa grosseur, si on la coupe en quatre, chaque parcelle ne représente pas le quart de la valeur initiale. Les pierres précieuses n'ont donc pas la même aptitude que les métaux précieux à jouer le rôle d'instrument monétaire.

Telles sont les raisons qui expliquent que dans toutes les sociétés, on ait adopté comme monnaie les métaux précieux.

Section IV

L'évolution des métaux précieux comme monnaie.

Apparition des caractères spécifiques de la monnaie.

Une fois dépassées les phases ci-dessus, le troc abandonné, la marchandise-monnaie remplacée par les métaux précieux, il restait au métal précieux à se dégager peu à peu des caractères initiaux des marchandises, pour prendre les caractères spécifiques de la monnaie proprement dite.

Passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée.

A/ Notons d'abord le passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée. A l'origine, les métaux précieux jouent le rôle de monnaie en conservant leur aspect de marchandises. Ils sont utilisés en lingots, en barres, en bagues, etc.. Pour connaître la valeur de ces objets d'or ou d'argent, il fallait déterminer leur poids. Dans les opérations d'échange, le recours à la balance était par suite de toute nécessité. Cela nous explique certaines formes juri-

Source : BIU Cujas

diques, notamment les formes anciennes de la vente romaine, avec le concours obligé du libripens. Même quand l'usage de la monnaie pesée eut disparu, le libripens subsista longtemps, en vertu de cette loi générale que des formes juridiques survivent souvent aux raisons qui les ont originairement expliquées.

La monnaie frappée

Ce n'est que peu à peu qu'on est passé des métaux précieux, marchandise monnaie à la monnaie proprement dite. Les lingots ont reçu un poids et une forme déterminés, qui leur donnent une certaine uniformité. Puis on a frappé sur ces lingots une marque attestant leur poids et leur titre. Lorsque les commerçants ou banquiers qui apposaient ces marques jouissaient de la confiance générale, le public se contentait de regarder les empreintes sans éprouver le besoin de vérifier le poids, et ainsi l'habitude de la pesée des lingots disparut.

Passage du lingot à la pièce plate.

B/ En même temps, par une évolution qui s'entremêle à la précédente, la monnaie se modifie dans sa présentation matérielle. Elle abandonne la forme de lingots bruts, de barres, de bagues, etc. pour adopter une formemonétaire 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 du plomb, fraude courante avec la forme ovoïde.

2°- Il est commode d'empiler les pièces les unes sur les autres.

3°- L'usure est réduite et égalisée Même très usagées, les pièces peuvent remplir tant bien que mal leur fonction monétaire.

Passage de la monnaie facultative et privée à la monnaie obligatoire et publique

C/ Enfin, en même temps que s'opère le passage de la monnaie pesée à la monnaie comptée, et du lingot à la pièce, se fait le passage de la monnaie facultative et privée, à la monnaie obligatoire et publique. Dans toutes les phases antérieures, les échanges avec monnaie s'accomplissent sans intervention des pouvoirs publics. C'est par le fait de la coutume qu'on adoptait telle marchandise comme monnaie. Les premières empreintes ont été l'oeuvre de personnalités privées, commerçants et banquiers. A un certain moment de l'évolution, ces caractères disparaissent. Les empreintes et certifications de poids et de titre deviennent le fait des pouvoirs publics. En raison des avantages de cet instrument monétaire, les pouvoirs publics s'aperçoivent qu'il y a intérêt à en généraliser l'emploi

Source : BIU Cujas

Le cours légal.

à le rendre obligatoire. Alors apparaît la notion du cours légal, c'est-à-dire l'obligation pour le créancier d'accepter en paiement la monnaie qui lui est remise.

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 d'Afrique, le troc subsiste comme mode normal des échanges.

Le troc en Afrique.

Les caravanes apportent à la côte les produits de l'intérieur et les échangent contre les étoffes, les objets divers, les armes, les verroteries apportés par les navigateurs et les explorateurs. Les relations se font par troc, sans intermédiaire de marchandise tierce.

La monnaie-lingot en Asie.

De même certains pays qui connaissent et emploient les métaux précieux, leur ont conservé leurs caractères primitifs de monnaie-marchandise. Ainsi, en Chine, au début du XX° siècle, le métal précieux qui servait d'intermédiaire était l'argent, pesé sous forme de lingot et non compté.

Chapître II

LA MONNAIE METALLIQUE

Dans ce chapître nous étudierons la monnaie métallique sous son aspect d'avant-guerre. Un chapître ultérieur exposera les transformations apportées en matière monétaire par la guerre et l'après-guerre.

L'empreinte des monnaies certifie leur poids.

Dans nos sociétés modernes, on compte les pièces de monnaie, on ne les pèse plus. Mais ce n'est pas à dire que la considération du poids ne joue aucun rôle dans le système monétaire. Si l'on ne pèse plus la monnaie, à chaque transaction, c'est que les pesées ont été faites une fois pour toutes, elles laissent leur trace dans l'empreinte. Prenons, par exemple, la pièce d'argent sur laquelle était inscrite avant guerre la mention : 1 franc. Par le fait que l'Etat inscrit 1 franc, on est certain que cette pièce contient un poids d'argent déterminé, car l'autorité fabrique le franc de la manière suivante : un kilogramme d'argent est divisé en 200 parties ; sur chacune d'elles, on porte 1 franc. La pièce de 1 franc a donc le poids de 1/200°

Source : BIU Cujas

de kilog, soit 5 grammes.

Le titre des monnaies.

Toutefois, il faut compléter un peu cette notion sommaire, parce qu'en fait, pour des raisons techniques, il n'y a pas de pièces composées exclusivement d'argent ou d'or. Pour donner aux pièces plus de solidité, en permettre l'usage plus prolongé, les pièces d'or ou d'argent sont composées d'un alliage comportant une forte majorité d'or ou d'argent et, pour un faible pourcentage, un métal d'une qualité inférieure. En France, le titre des monnaies d'or était de 900/1000, c'est-à-dire qu'une monnaie d'or contenait 900 parties de métal d'or fin et 100 parties d'alliage. C'est cette proportion du métal précieux qu'on appelle le titre de la pièce.

Nécessité d'employer plusieurs métaux.

Ceci posé, les grands pays ont eu, au XIX° siècle, à résoudre un problème monétaire dont il nous faut d'abord bien poser les termes. Ce problème ne consiste pas à se demander si l'on va se servir dans le système monétaire d'un seul ou de plusieurs métaux. Car il y a nécessité absolue de se servir de plusieurs. Si l'on adoptait comme monnaie unique l'or, on ne pourrait pas frapper en or les petites pièces de 1 ou 2 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 le système monétaire plusieurs métaux : l'or pour les grosses pièces, l'argent pour les pièces moyennes, le billon pour les petites monnaies. Monnaies de billon, d'argent et d'or co-existaient à peu près dans tous les pays avant la 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.

Pouvoir libératoire illimité de l'or, limité du billon.

1°- La monnaie de billon avait une force libératoire limitée. Un débiteur d'une somme de 50.000 francs ne pouvait pas obliger son créancier à les recevoir en billon. Les pouvoirs publics avaient édicté un maximum. Pour l'or, au contraire, celui qui devait un million, pouvait forcer son créancier à le recevoir en totalité en or. L'or avait une force libératoire illimitée.

2°- La monnaie d'or jouissait de la frappe libre refusée à la monnaie de billon. La

Source : BIU Cujás

Frappe libre de l'or.

frappe libre, ce n'est pas le droit pour les particuliers de frapper eux-mêmes leurs lingots d'or, et de les transformer en monnaie. C'est le droit pour les particuliers qui possèdent un lingot d'or, de le porter à l'hôtel des Monnaies, et de demander qu'il soit frappé, 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 monnaie d'or sur laquelle est inscrite la mention : 20 francs, a une valeur monétaire de 20 francs. Sa valeur commerciale est le prix qu'on pourrait en tirer en la vendant comme lingot. Avec la frappe libre, les deux valeurs sont égales, car si la valeur monétaire était supérieure à la valeur commerciale, les gens qui ont des lingots les feraient transformer en monnaie. Et si c'était la valeur commerciale qui était la plus élevée, les gens qui ont des pièces d'or les feraient fondre et les vendraient sur les marchés des lingots.

Absence de frappe libre pour le billon

Etant donné que pour le billon, il n'y avait pas frappe libre, le possesseur de bronze ne pouvait pas le transformer en pièces de monnaie. Le pont était aussi coupé entre la valeur commerciale et la valeur monétaire du billon. Il pouvait y avoir, et il y avait en fait, dissociation complète de ces deux valeurs. La pièce de monnaie portant la mention : 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. Mais la question qui se pose, et qui a donné lieu au XIX° siècle, à d'ardentes controverses, est celle de savoir lequel de ces divers métaux servira à fabriquer la monnaie principale, possédant les deux attributs de la force libératoire illimitée et de la frappe libre, et si l'on donnera à un seul métal ou à plusieurs ce caractère de monnaie principale.

Les trois systèmes possibles

Au problème ainsi posé, trois solutions sont possibles :

Le monométallisme argent

1°- Donner à l'argent le caractère de monnaie principale ; cette solution porte le nom de monométallisme argent. Cela ne veut pas dire un système monétaire dans lequel il n'y a que de l'argent, mais un système dans lequel les pièces d'argent seules ont force libératoire illimitée et frappe libre.

Le monométallisme Or.

2°- Donner à l'or seul les attributs de la monnaie principale : c'est le monométallisme-or

Source : BIU Cujas

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 Ière - Le monométallisme-argent.

Le monométallisme argent suppose la force libératoire illimitée et la frappe libre de l'argent seul.

Le monométallisme argent est un système dans lequel l'argent seul sert à fabriquer la monnaie principale. Si nous insistons sur cette définition, c'est qu'elle 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, encore aujourd'hui, ne connaissent que très peu l'or. Ils se servent du métal argent, mais sous forme de lingots qu'il faut peser à chaque transaction. En Chine, actuellement encore, dans certaines régions on utilise dans les transactions les lingots sous forme de petits sabots estampillés par les banquiers ou par de gros commerçants qui en garantissent le poids. Ce n'est pas là une monnaie véritable au sens moderne. Ces pays ne sont pas monométallistes argent. Ce sont seulement des pays à circulation d'argent.

Pays monométallistes argent à la veille de la guerre.

Au contraire, étaient monométallistes argent dans le sens précis, avant la guerre : le Maroc, l'Abyssinie, la Perse, l'Afghanistan, la Bolivie et 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 pratique très 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,

Source : BIU Cujas

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.

ugmentation de
a production
t du stock d'or
ans la secon-
e moitié du
IX° siècle.

En fait, dans la seconde moitié du XIX° siècle, l'or se répandit peu à peu dans les transactions, en conséquence d'un fait capital, qui domine l'histoire monétaire moderne : l'accroissement considérable de la production de l'or. Comparons à cet égard le début et la fin du XIX° siècle. Au début, la production annuelle de l'or était d'environ 15.000 kilos ; à la fin du XIX° siècle, elle atteignait 500.000 kilos. A la vérité, l'élément numérique dont il faut tenir compte pour en mesurer les répercussions sur le système monétaire n'est pas tant la production annuelle que le stock d'or existant dans le monde à un moment donné. Mais l'accroissement de la production annuelle a été si marqué qu'il s'est traduit par une augmentation très sensible des stocks. Si nous comparons deux périodes d'importance historique très inégale d'une part, la longue période qui va de la découverte de l'Amérique (1492 à 1840 et, d'autre part, la période beaucoup plus courte allant de 1840 au début du XX° siècle, nous constatons que, de 1492 à 1840, il a été extrait environ 4 millions de kilos d'or, de 1840 à 1906, plus de 13 millions de kilos. Ainsi, dans un espace de 66 années a été jetée sur le marché une quantité d'or plus que triple de celle qui avait été produite au cours de trois siècles et demi ; de sorte que le stock d'or existant qui, en 1840 atteignait au maximum 3 millions de kilos d'or une partie des quantités extraites a disparu, s'est usée ou perdue, a presque quintuplé en 86 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 qui, à un moment donné, s'étaient ralliés au monométallisme argent, furent amenés, dans la seconde moitié du XIX° siècle à l'abandonner. La France qui, sous la Révolution, était monométalliste argent, l'Allemagne, l'Autriche, la Hollande, renoncent à ce système et se trouvent alors en présence d'un dilemme. Il leur faut choisir entre la solution radicale : substituer comme monnaie principale l'or

remplacé par le
monométallisme
or ou le
bimétallisme

Source : BIU Cujas

à l'argent, en réduisant l'argent au rôle de monnaie d'appoint ; c'était le monométallisme or, ou bien donner à l'or une valeur fixe, sans lui subalterniser l'argent ; avoir, par conséquent, deux monnaies principales : c'était le bimétallisme.

Section II - Le monométallisme or.

Le monométallisme or comporte une circulation argent et billon.

Le monométallisme or est un système monétaire encore relativement simple, mais cependant déjà plus compliqué que le monométallisme argent. En effet, tandis que le monométallisme argent ne comportait généralement qu'une faible circulation d'or, par contre, 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 grosse ; 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 précise qu'il faut faire à l'argent. On aurait pu penser à donner à l'or la qualité de monnaie principale et à admettre la circulation de l'argent en lui laissant son caractère de lingot, en l'acceptant dans les échanges pour sa valeur commerciale. Mais c'eût été simplement déplacer la difficulté sans la supprimer ; avec le monométallisme argent, il était difficile de connaître la valeur variable de l'or ; la même difficulté se fut présentée pour la valeur variable de l'argent.

On n'a donc pas pu s'arrêter à cette solution. Il a fallu trouver un système qui donne à l'or la valeur d'une monnaie principale, à l'argent la valeur d'une monnaie secondaire, mais en établissant un rapport fixe de valeur entre l'or d'une part, l'argent et le billon d'autre part.

Un rapport fixe de valeur existe entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent.

Empruntons un exemple à l'Angleterre qui, à la veille de la guerre, était le type du pays monométallisme or : en Angleterre, l'unité monétaire était la livre sterling qui, d'après la loi de 1816, représentait un poids d'or fin (on peut négliger l'alliage) de 7 gr. 32. A côté de cette pièce en 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.

Source : BIU Cujas

Il faut bien comprendre ce que supposait implicitement la coexistence de ces trois règles. Ces 20 shillings dont le total équivalait à une livre, avaient un poids déterminé par la loi. Puisqu'un shilling représentait 5 grs 23, 20 shilling représentaient un poids d'argent 20 fois plus élevé ou 104 grs 60. D'autre part, la livre ayant une valeur monétaire égale à celle des 20 shillings, avait un poids fixé par la loi à 7 gr 32.

Le système monétaire anglais.

Voilà donc deux poids, l'un d'argent de 104 gr 60, l'autre d'or de 7 grs 32 qui, d'après la loi anglaise, ont une valeur monétaire égale.

Rapport fixe du 14,29

Si nous divisons 104,60 par 7,32, nous obtenons pour quotient 14,29. Ainsi, aux termes du système monétaire anglais, pour avoir la même valeur de monnaie en or et en argent, il fallait avoir un poids d'argent 14,29 fois supérieur au poids de l'or. Inversement, si l'on veut dans une balance deux poids égaux de monnaie d'or et de monnaie d'argent, un kilogramme de pièces d'or et un kilogramme de pièces d'argent, les pièces d'or représentent une valeur 14,29 fois supérieure à celle des pièces d'argent. On traduisait tout ce système en disant qu'en Angleterre, le rapport légal de l'or et de l'argent était de 14,29 ou, plus brièvement encore, les techniciens disaient que le rapport anglais était "du 14,29".

Bien entendu, le rapport de l'or à l'argent fixé par la loi anglaise n'était pas arbitraire. Ce n'est pas au hasard que le législateur en 1816 avait choisi 14,29, et non 10 ou 50. 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, 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 à l'origine parce qu'il correspondait au rapport commercial.

Mais le rapport monétaire est resté fixe, tandis que le

Mais ce rapport, naturel à l'origine, est devenu très vite 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 ne varietur, tandis que sur le marché des lingots,

Source : BIU Cujas

rapport commercial a varié.

le rapport de l'or et de l'argent, comme de toutes les marchandises, n'allait pas être immobilisé.

En fait, à 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 29. Pour avoir, sur le marché, des lingots de valeur équivalente, il fallait prendre un lingot d'argent pesant 29 fois plus que le lingot d'or. Dans le commerce, l'or et l'argent s'échangeaient donc dans le rapport de 29 à 1. Au point de vue monétaire, c'était toujours la proportion de 14,29 à 1 qui restait en vigueur.

Dépréciation graduelle de l'argent au XIX siècle.

Quelles étaient les conséquences de cette discordance ?

L'argent devient par conséquent une mauvaise monnaie.

Si nous prenons le shilling, il continuait à avoir la même valeur monétaire, mais il avait, comme lingot, une valeur commerciale beaucoup moindre, qu'au début du XIX° 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 force libératoire étaient en 1914, comme en 1816, de 1/20ème de livre. Sa valeur réelle, c'est-à-dire sa valeur sur le marché des lingots, sa valeur commerciale, s'était effondrée de près de moitié.

Mais précisément, en prévision de cette discordance entre le rapport légal immuable et le rapport commerciale destiné à se modifier, la loi anglaise de 1816 avait pris, à l'égard des pièces d'argent, deux dispositions supplémentaires, qui achèvent de préciser la physionomie du système monétaire britannique.

Force libératoire limitée de la monnaie d'argent

1°- Elle avait donné aux pièces d'argent une force libératoire limitée. A la différence de la livre sterling, la pièce d'argent, dans le système anglais, n'était qu'une monnaie d'appoint : le shilling n'avait force libératoire que jusqu'à 2 livres. Un individu débiteur de 5 livres ne pouvait pas obliger son créancier à recevoir en shilling plus de 2 livres ; il était obligé de lui verser 3 livres en or.

Absence de frappe libre pour elle.

2°- La loi de 1816 avait interdit 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 croissante entre le

Source : BIU Cujas

La discordance des rapports légal et commercial n'avait pas d'inconvénient.

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 matières premières, les lingots d'argent, à bas prix sur le marché commercial, et il bénéficiait de la différence entre la valeur commerciale et la valeur monétaire des shillings qu'il lançait dans la circulation.

L'Etat en bénéficiait lorsqu'il frappait des pièces d'argent.

Adoption du monométallisme-or par de nombreux Etats.

Donc le monométallisme or, avec une seule monnaie principale, l'or, et des monnaies d'appoint, l'argent et le bronze, pouvait parfaitement fonctionner. De fait, il fut adopté successivement, avec des modalités diverses, par l'Allemagne, la Russie, l'Autriche, les Etats-Scandinaves, le Japon, l'Egypte, et certains états Balkaniques.

Section III - Le bimétallisme.

Le bimétallisme est la solution qu'ont été amenés à adopter les pays qui ont dû renoncer au monométallisme argent, et n'ont pas voulu se convertir radicalement au monométallisme-or, pour des raisons que nous exposerons plus loin.

§ Ier - En quoi consiste le bimétallisme.

Les trois caractères du bimétallisme.

Le bimétallisme s'analyse en trois caractères. Les deux premiers sont propres au bimétallisme, le troisième lui est commun avec le monométallisme-or. Il convient cependant de le mettre en lumière, parce que toutes les difficultés du système bimétalliste viennent de la coexistence des deux premiers caractères et du troisième.

La force libératoire illimitée de l'or et de l'argent.

1° - Les pièces d'or et d'argent ont les unes et les autres force libératoire illimitée; première différence essentielle avec le monométallisme-or.

Frappe libre de l'or et de l'argent.

2° - Pour les deux métaux or et argent, existe la frappe libre.

Rapport fixe de valeur monétaire.

3° - Un rapport légal de valeur monétaire existe entre les deux métaux.

Pour mieux faire 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

Source : BIU Cujas

taire entre les deux métaux.

que les pièces d'or pourraient circuler, mais sans avoir une expression monétaire fixe, elles étaient admises en paiement pour leur valeur commerciale variable. Le public n'admit pas à l'usage ce système. Il demanda impérieusement un système meilleur, comportant une valeur fixe des deux métaux. Une loi ultérieure essaya de lui donner satisfaction; c'est la loi du 7 germinal an XI (28 Mars 1803) qui a posé les bases fondamentales de notre système monétaire, tel qu'il subsistait encore à la veille de la guerre.

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 1 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 francs.

Si, dans l'autre plateau d'une balance, on place 1 Kilog. d'argent, comme nous savons que la pièce d'argent de 1 franc, pèse 5 grammes, que donc on taille dans 1 kilog d'argent 200 pièces de un franc, nous pouvons dire que ce second plateau contient une valeur monétaire de 200 francs. Avec deux poids égaux d'un Kilo, nous fabriquons donc, d'un côté 3.100 francs en pièces d'or, de l'autre côté, 200 francs en pièces d'argent. De là se déduit le rapport légal fixe entre les deux métaux, dans le système monétaire français. Il est de 3.100: 200 ou 15,50. Ce n'est donc pas tout à fait le rapport adopté par la loi britannique de 1816. Le rapport français est du "15 1/2". Si nous avons deux tas de pièces françaises d'or et d'argent de même poids, le tas d'or a une valeur monétaire 15,5 fois supérieure à celle du tas d'argent; si nous avons deux tas 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 c'est bien le rapport de 15 1/2 qu'on trouvait dans le régime de la loi du 7 germinal an XI, c'est qu'il a existé à un certain moment dans le système monétaire français deux pièces de cinq francs, l'une d'argent, l'autre d'or. Leur poids respectif était de 25 grammes pour la pièce d'argent, de 1 gr. 613 pour la pièce d'or. Or, il y a la même relation mathématique entre 25 et 1,613, qu'entre 15,5 et 1.

§ 2 - Inconvénients du bimétallisme.

Pour comprendre ses inconvénients,

Source : BIU Cujas

Discordances entre le rapport légal fixe et le rapport commercial variable.

il faut nous rappeler qu'il existe sur le marché des lingots d'or et d'argent, un cours commercial, soumis à d'incessantes variations. Or, du moment que le système monétaire, bimétalliste ou monométalliste, fixe un rapport immuable (En France 15,5) entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent, et que le rapport commercial est soumis à des variations incessantes, il est certain, même si, au premier moment, la concordance existe entre le rapport légal et le rapport commercial, que cette concordance ne subsistera pas indéfiniment. Puisque l'un, le rapport légal, est fixe, et l'autre, 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 XIXe siècle, et surtout dans sa seconde moitié, il y eut des discordances très nettes, dans des sens différents. Sous le Second Empire, on découvre des mines d'or très fécondes, ce qui entraîne sur le marché des lingots d'or une diminution de la valeur de l'or. Il en résulte que le rapport commercial de l'argent à l'or, ne se maintint pas de 1 à 15,5. Que devient-il, dans quel sens évolue-t-il, du fait de l abondance de l'or ? Il s'élève car du moment que la valeur de l'or baisse, il faudra, pour une même valeur argent, donner plus de pièces d'or. Le rapport passe de 1 - 15,5 à 1-15.

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. Le rapport commercial de l'argent à l'or baisse: puisque l'argent vaut moins qu'auparavant, pour avoir une valeur équivalant à un Kilogr. d'or, il faut donner, non plus 15,5, mais 16, 17, 18, et à un moment jusqu'à 31 Kilos 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 XIXe siècle, si certains pays, comme la France, sont bimétallistes, à côté d'eux, d'autres pays se sont rangés au monométallisme or, l'Angleterre, par exemple. La frappe libre existe dans ces pays, pour un des métaux, l'or, mais non pour l'argent.

Placé dans cette ambiance, le régime bimétalliste ne tarda pas à se trouver complètement faussé.

Prenons, pour raisonner, un exemple concret, emprunté à l'histoire monétaire après 1870.

Source : BIU Cujas

Comment la dépréciation de l'argent a faussé le bimétallisme.

au moment où la dépréciation de l'argent est déjà assez notable, puisque le rapport commercial est de 1-17. Le fonctionnement du système bimétalliste a été compromis par l'intervention de deux éléments : les paiements que les Français avaient à faire à l'étranger, et la spéculation.

Les paiements des Français à l'étranger.

1°- Les paiements à l'étranger.

Soit un Français débiteur d'un Anglais d'une valeur monétaire de 3.100 francs. Supposons qu'il soit obligé de s'acquitter en monnaie métallique or ou argent. Si son créancier était Français, il pourrait à volonté le régler en or ou en argent. Son créancier serait obligé d'accepter l'un des deux métaux, 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, Anglais par exemple. La règle du cours légal, de la force libératoire illimitée, édictée par l'autorité française, ne vaut que sur le territoire français ; elle ne s'impose pas aux créanciers anglais. Si le débiteur français offre à son créancier britannique de le payer en or, ou en argent à son choix, le créancier lui dira : j'accepte d'être payé en or ; j'accepte aussi à la rigueur d'être payé en argent, mais comme les pièces françaises d'argent que vous m'enverrez, je ne puis pas m'en servir dans mes paiements en Angleterre, je ne pourrai que les prendre au poids. Or, comme à ce moment, le rapport commercial est de 17, si vous voulez me donner en argent l'équivalent commercial de 1 k° d'or, il faut me donner 17 k° d'argent et non 15,5. Le débiteur aurait beau objecter que dans la circulation française 15 k° 5 d'argent font 3.100 francs, comme 1 k° d'or. Peu m'importe dira le créancier britannique, puisque je ne vis pas en France. Donnez moi soit un k° de pièces d'or, soit 17 K° de pièces d'argent.

Le débiteur français avait donc intérêt à envoyer des pièces d'or.

Or, ces 17 K° de pièces d'argent représentaient une valeur monétaire française de 3.400 francs, puisqu'il suffisait de 15 K° 5 d'argent pour faire 3.100 francs. Le débiteur français ayant à faire un paiement à l'étranger, avait donc le choix entre l'envoi de 3.100 francs en pièces d'or, ou de 3.400 francs en pièces d'argent. Il n'hésitait pas à envoyer de l'or et non de l'argent. Tous les paiements que les débiteurs nationaux ont à faire aux créanciers étrangers vont

Source : BIU Cujas

donc se faire en or, c'est-à-dire dans celle des deux monnaies qui n'est pas dépréciée. Résultat: les pièces d'or vont partir à l'étranger pour les paiements à y effectuer. On ne verra plus l'or dans les relations entre débiteurs et créanciers français. Les débiteurs paieront leurs créanciers français en argent, s'abritant derrière la force libératoire illimitée de l'argent sur le rapport de 1 à 15,5.

D'où un exode de l'or à l'Etranger.

Ce mécanisme des paiements à l'étranger a donc pour conséquence l'exode des pièces d'or. Toutefois, si les paiements à l'étranger avaient été le seul élément d'exode de l'or, ils n'auraient peut-être pas suffi à couler le système bimétalliste. Nous avons supposé que le Français était obligé de payer son créancier anglais en monnaie métallique. En fait, comme on le verra en seconde année, normalement, les règlements internationaux ne se font pas en monnaie métallique, mais plus simplement par compensation; les créances des Français sur les Anglais, et des Anglais sur les Français se neutralisent et dans la mesure où aux Français débiteurs d'Anglais, correspondent en Angleterre des Anglais débiteurs de Français, les opérations se règlent par compensation réciproque sans envoi d'argent.

Cet exode est limité au solde débiteur de la balance des comptes non réglé par compensation.

Mais le raisonnement garde 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.

2° - La spéculation.

La spéculation.

A côté des paiements à l'étranger, un autre élément, plus général et plus important vint bouleverser complètement le système bimétalliste, c'est la spéculation.

Plaçons-nous encore après 1870, à l'époque où le rapport légal est de 15,5, et le rapport commercial de 17. En France, règne le bimétallisme, avec la frappe libre de l'or et de l'argent; en Angleterre, la frappe libre de l'or seulement. Il se trouva des spéculateurs pour faire l'opération suivante, très fructueuse. Ils se procuraient

Source : BIU Cujas

1 Kgr. d'or sous une forme quelconque, en lingot ou en monnaie frappée. Ils se transportaient sur le marché commercial de Londres. A l'aide d'un Kilogr. d'or, ils achetaient de l'argent; ils pouvaient s'en procurer 17 Kgrs. Ils revenaient en France avec ces 17 Kilogrs. 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, ces spéculateurs pouvaient avec leurs 17 Kgrs. d'argent obtenir, sous déduction des frais de frappe, 17 Kgrs de pièces françaises d'argent. Celles-ci représentaient une valeur, non plus de 3.100 francs (puisque pour obtenir 3.100 francs d'argent, il suffisait de remettre 15 K° 5 d'argent), mais de 3.400 francs, que les spéculateurs écoulaient ensuite dans la circulation française. Le bilan de l'opération était: au point de départ, un Kilogr. d'or, une valeur de 3.100 francs; à l'arrivée, 17 Kilogrs. de pièces françaises d'argent, une valeur de 3.400 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 un Kilogr. d'or. La manière la plus simple de se le procurer était de draîner un Kilogr. de pièces françaises d'or, qu'il emportait à l'étranger. L'or français disparaissait donc.

Sortie de l'or.

2ème résultat: l'Hôtel des Monnaies était obligé de transformer le lingot d'argent en pièces d'argent. En même temps que la circulation française se vidait de son or, elle se remplissait donc d'argent. Très vite par cette pratique spéculative, l'or devint invisible, cependant que la circulation française était submergée par les pièces d'argent.

Augmentation de la circulation française de pièces d'argent.

On a donné de cette situation une formule dont le succès vient de ce qu'elle est simple et pittoresque. On en trouve les origines dans une comédie d'Aristophane. Sa forme définitive a été trouvée par le chancelier britannique Thomas Gresham, d'où son nom de loi de Gresham: Quand, dans un pays, deux monnaies légales sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse la bonne.

La loi de Gresham. La Mauvaise monnaie chasse la bonne.

Il résulte de tout ceci qu'en régime bimétalliste, dès qu'il se produit une discor-

Source : BIU Cujas

dance entre le rapport légal des deux monnaies et le rapport commercial des deux métaux, la bonne monnaie disparait. On ne trouve plus dans la circulation nationale que la mauvaise monnaie, c'est-à-dire celle dont la valeur nominale est supérieure à la valeur réelle.

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

Ces correctifs, dont l'un demeura théorique, et dont l'autre fut appliqué en réalité, visent à conserver le bimétallisme en le remaniant sur les points où il s'était montré défectueux.

§ I - Le bimétallisme international.

Les partisans de ce système proposaient une entente, non pas nécessairement entre tous les Etats du monde entier, mais entre les principaux Etats, et qui aurait pour objet de fixer d'une manière uniforme le rapport monétaire entre l'or et l'argent.

Les inconvénients incontestables du bimétallisme, disaient-ils 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, tandis qu'en France, à un certain moment, il existe un certain rapport entre l'or et l'argent, avec frappe libre ; dans un autre pays, l'Angleterre par exemple, fonctionne un régime monétaire différent, sans frappe libre de l'argent. Si tous les grands Etats s'entendaient pour adopter, par exemple, le rapport 1 à 17 avec frappe libre des deux métaux, il y aurait dans tous les pays équivalence entre 1 kilogr. d'or et 17 kilogrs. d'argent. S'il en était ainsi, il serait complètement indifférent au créancier anglais de recevoir en paiement 1 kilo d'or ou 17 kilos d'argent ; et il serait indifférent au débiteur d'envoyer 1 kilo d'or ou 17 kilos d'argent, puisque dans les deux pays, l'or et l'argent seraient dans le rapport de valeur de 1 à 17.

Les partisans du bimétallisme international allaient même plus loin, et prétendaient

Source : BIU Cujas

conformerait.

que si tous les Etats se mettaient d'accord pour adopter un rapport monétaire uniforme, le rapport commercial ne pourrait pas ne pas 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 en fait très peu de chose, rapprochée du débouché formidable qu'est l'emploi de l'or et de l'argent comme monnaie. La commande des Hôtels des monnaies en or et 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, c'est ce rapport qui s'imposerait sur le marché des lingots et déterminerait la valeur commerciale de l'argent.

Echec du bimétallisme international.

En fait pourtant, malgré l'âpreté et l'ampleur des campagnes faites aux Etats-Unis et en France, en faveur du bimétallisme international, cette thèse n'a pas réussi à triompher. Elle était en effet moins solide qu'elle ne paraissait à première vue ; à l'application, elle se serait heurtée à des difficultés sans doute insurmontables.

Au moment où on la soutenait, la déchéance de l'argent était un fait déjà accompli sur le marché des lingots. On était très loin du rapport initial 1 à 15,5. On pouvait dès lors concevoir deux modalités dans l'application du rapport uniforme proposé par le bimétallisme international.

Modalités d'application proposées

Les plus hardis préconisaient l'adoption d'un rapport monétaire ne tenant pas compte de la déchéance commerciale de l'argent. Ils suggéraient de reprendre, par une convention internationale, le rapport du début du XIX° siècle, 1 à 15;5

Adopter le rapport 1 à 15,5

D'autres se montraient plus prudents ils tenaient compte de la dépréciation acquise de l'argent. Mais ils essayaient d'empêcher qu'elle ne se poursuivit et ils proposaient pour rapport monétaire uniforme le rapport 1 à 20 par exemple.

Adopter un rapport adapté à la dépréciation de l'argent.

Mais l'une et l'autre de ces modalités devaient rencontrer de sérieuses difficultés.

Le rapport international 1 à 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 1 à 15,5. Dans les décades qui venaient de s'écouler on avait, quand le rapport commercial était de 1 à 20, continué à extraire l'argent des mines. C'était donc que les exploitations de mines d'argent étaient encore rémunératrices. Supposons que par une décision internationale, on revienne au rapport 1 à 15,5, et que les Hôtels des monnaies

Source : BIU Cujas

de tous les grands pays s'engagent à frapper en monnaie d'argent, les lingots sur la base de 15 kilos 5 d'argent pour un kilogr. d'or. Au lendemain de la réforme, 15,5 d'argent auraient valu ce que valaient 20 kilogr. d'argent à la veille de la réforme. 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 dégré 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 1 à 20. Il résultait de l'adoption de ce rapport la nécessité de refondre les pièces d'argent françaises, notamment la pièce de 5 francs. Au début, sa valeur monétaire était à peu près égale à sa valeur réelle. Le jour où serait adopté comme rapport monétaire, le rapport commercial de 1 à 20, elle n'aurait plus qu'une valeur réelle de 3 francs 75 environ. Il aurait donc fallu la refondre.

Quelles auraient les victimes de l'opération ? C'eut été l'Etat français qui aurait reçu des pièces pour 5 francs et les aurait relancées dans la circulation pour 3 francs 75. C'eut été aussi la Banque de France, qui avait une très grosse encaisse métallique, constituée pour une fraction importante de pièces d'argent de 5 francs. Si l'on remaniait ces pièces, on diminuait sensiblement la valeur de l'encaisse argent de la Banque de France.

Aussi fut-on obligé de renoncer aux projets de bimétallisme international sous leurs deux modalités. Cependant, on ne pouvait pas s'en tenir au bimétallisme ; comme on ne voulait pas en France en venir au monométallisme-or, il fallut trouver un système intermédiaire qui nous reste à exposer.

Source : BIU Cujas

§ 2 - Le bimétallisme incomplet.

Caractère empirique des correctifs appliqués.

Le bimétallisme incomplet, appelé aussi bimétallisme boiteux, n'est pas une conception doctrinale, mais le résultat d'une série de remaniements empiriques nécessités par les circonstances. On ne peut bien comprendre le système monétaire français tel qu'il fonctionnait à la veille de la guerre, que si l'on retrace l'historique rapide de ses remaniements successifs dont chacun a correspondu à un état de fait temporaire.

Découverte de mines dans le second Empire.

Prenons pour point de départ le bimétallisme intégral institué par la loi du 7 germinal an XI, impliquant frappe libre et force libératoire illimitée pour l'or et pour l'argent, et le rapport 1 à 15,5 entre la monnaie d'argent et la monnaie d'or. Sous le Second Empire, on découvre en Californie et en Australie, des gisements d'or extrêmement riches, d'où un accroissement de la production annuelle de l'or, et baisse de la valeur de l'or sur le marché des lingots. Par suite, une discordance se produit 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 1859, le rapport commercial était de 1 à 15,03 au lieu de 1 à 15,5. Pour obtenir un kilogr. d'or, il suffisait de donner 15 kilogr. 03 d'argent au lieu de 15 kilogr 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, la monnaie dépréciée . La bonne monnaie, c'est-à-dire l'argent, filait à l'étranger, et l'or restait exclusivement réservé aux paiements à l'intérieur.

Les financiers anglais viennent chercher en France les pièces d'argent pour régler le passif britannique aux Indes.

La spéculation fut en partie l'oeuvre de banquiers, de financiers britanniques, qui avaient à faire pour le compte de leur pays, d'importants paiements aux Indes. Pour saisir le mécanisme de cette spéculation, qui a joué un rôle décisif, il faut savoir que l'Inde n'acceptait alors en paiement que l'argent, et que la balance commerciale 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 ban-

Source : BIU Cujas

quiers anglais ? - Supposons qu'ils eussent été obligés de se procurer le métal argent sur le marché britannique. Le rapport commercial était alors de 1 à 15,03. Ils auraient donné un kilogr. d'or soit en lingots, soit en monnaie, et obtenu 15 kilogr. 03 d'argent. Mais 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 kilogr. d'or en demandant sa transformation en pièces d'or. Ils recevaient, d'après la loi de Germinal, an XI, 155 pièces de 20 frs en or. Puis ils échangeaient ces pièces d'or françaises contre des pièces françaises d'argent. En échange de leurs 155 louis d'or (soit 3.100 frs), ils se procuraient 620 pièces de 5 francs (soit 3.100 francs).

Une fois cette opération terminée, ils avaient en mains des pièces d'argent de 5 francs représentant 15 kilogrs. 5 d'argent. Grâce à ce détour, avec 1 kilogr. d'or, ils avaient obtenu 15 kilogrs. 5 d'argent sur le marché français alors que sur le marché commercial anglais, ils auraient obtenu seulement 15,03 kilogrs. Ils gagnaient environ 1/2 kilo d'argent. Si l'opération était répétée souvent, elle était très fructueuse.

isparition de
'argent de la
irculation mo-
étaire en
rance.

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 une bonne monnaie. C'était une conséquence très fâcheuse pratiquement, parce que la circulation française fut privée tout à coup des pièces d'argent de 5 frs, 2 frs, 1 franc, 0 fr 50 et 0.20.

En raison des réclamations très vives du public, gêné dans ses transactions quotidiennes, les pouvoirs publics furent obligés d'intervenir en France et aussi, en raison de la même situation, dans les pays voisins bimétallistes.

l'union moné-
taire latine.
a convention
u 23 décembre
1865
baissement du
itre des piè-
es d'argent.

Par une convention du 23 Décembre 1865, 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 900/1000 à 835/1000. La valeur intrinsèque des pièces d'argent était immédiatement diminuée, et cette diminution était même telle, que les pièces d'argent devinrent immédiatement de la mauvaise monnaie, d'une valeur réelle notablement inférieure à leur valeur nominale

Source : BIU Cujas

Retrait de leurs caractères de monnaie principale.

Aussi les pays signataires de l'Union latine convinrent-ils en même temps de retirer aux pièces d'argent, la qualité de monnaie principale, c'est-à-dire le pouvoir libératoire illimité et la frappe libre. En prenant cette mesure, ces pays abandonnaient 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 ne venaient pas au monométallisme or, parce qu'ils laissaient en dehors de la réforme ainsi édictée, la pièce d'argent de 5 francs. Ils lui gardaient sa force libératoire illimitée, sa frappe libre, son titre de 900/1000. En cela, ces pays restaient donc bimétallistes partiellement, puisque leurs pièces de 5 [illegible] aient monnaie principale comme l'or.

Comme il n'était rien changé à la condition juridique de la pièce de 5 francs, il n'était pas porté remède pour elle à la situation antérieure. La spéculation allait continuer à la faire disparaître de la circulation française. Les pays signataires de l'Union latine s'étaient dit que les réclamations du public visaient particulièrement les petites monnaies d'argent, plutôt que la pièce de 5-francs. Ils 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 partir de ce moment qu'une même expression monétaire de 5 frs a été représentée par deux pièces, l'une d'argent qu'on ne voyait plus, et l'autre d'or.

La frappe de pièces de 5 frs en 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 pour une raison inverse, parce que commence à se produire la dépréciation de l'argent, qui va s'accentuer par la suite. Il en résulte une discordance du rapport légal et du rapport commercial, mais en sens inverse. Le rapport commercial passe de 15,5 à 16, 17, 18 etc. Cette discordance fait jouer le mécanisme des paiements étrangers et de la spéculation. La bonne monnaie, qui cette fois, est l'or, 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 pour la pièce d'argent de 5 francs, c'est par le canal de cette dernière que la spéculation va jouer.

Mesures adoptées pour remédier à l'exode de l'or.

Source : BIU Cujas

Limitation de la frappe libre des pièces d'argent de 5 frs.

Les pouvoirs publics interviennent d'abord par des mesures temporaires, des palliatifs. En Septembre 1873, un arrêté ministériel décide, pour entraver la spéculation, de limiter la frappe journalière des pièces d'argent de 5 francs à un maximum de 280.000 francs. Ce n'était plus déjà tout à fait la frappe libre intégrale, puisqu'une fois cette limite atteinte, les porteurs de lingots d'argent étaient forcés de repasser le lendemain.

On décida aussi de remettre aux individus qui apportaient de l'argent, non pas immédiatement des pièces de 5 francs, mais 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 pour suppression de la frappe libre pour la pièce d'argent de 5 francs.

Aussi, une loi du 5 août 1876, suspend-elle temporairement la frappe libre des pièces de 5 francs. Cette mesure est rendue définitive par la loi du 31 Juillet 1878. Le 5 Novembre 1878, une nouvelle convention internationale intervient entre les quatre Etats de l'Union latine, auxquels vient s'en joindre un cinquième, la Grèce. Cette convention édicte la suppression de la frappe libre pour les pièces de 5 francs.

Il ne subsiste plus du bimétallisme que le pouvoir libératoire illimité de la pièce de 5 francs.

A partir de ce moment, les Etats de L'Union latine pratiquent un régime intermédiaire entre le bimétallisme et le monométallisme, mais plus voisin du monométallisme or que du bimétallisme. Ce régime diffère profondément du bimétallisme, en ce que les pièces d'argent ne jouissent plus de la frappe libre et que, sauf la pièce d'argent de 5 francs, elles n'ont plus le pouvoir libératoire illimité.

Mais par ailleurs, le système n'est pas le monométallisme or, puisque subsiste pour la pièce de 5 francs un des attributs de la monnaie principale, le pouvoir libératoire illimité. Un individu, débiteur de 1 million peut forcer son créancier à recevoir le paiement total uniquement en écus de 5 francs.

La convention de 1878 avait un caractère temporaire et pouvait être dénoncée, mais en fait, elle a survécu jusqu'à la guerre.

Source : BIU Cujas

Chapître III

LA MONNAIE DE PAPIER

Autorités émettrices du papier monnaie.

On peut classer la monnaie de papier, soit d'après l'autorité qui l'émet, soit d'après ses caractères juridiques. La monnaie de papier peut être émise soit par l'Etat, comme l'ont été pendant la Révolution française, les assignats, soit par une ou plusieurs banques privées ayant des rapports avec l'Etat, comme la Banque de France, la Banque d'Angleterre.

Le cours libre.

D'après ses caractères juridiques, on distingue la monnaie de papier à cours libre, à cours légal et à cours forcé. Le cours libre signifie que la monnaie de papier n'est qu'une monnaie facultative, et que personne n'est obligé de l'accepter dans les paiements. Lorsque la monnaie

Le cours légal

de papier a cours légal, les créanciers sont obligés de l'accepter en paiement ; elle a force libératoire. Ces deux expressions, cours libre et cours légal, s'appliquent à la monnaie de papier comme à la monnaie métallique.

Le cours forcé.

Au contraire, l'expression de cours forcé n'a d'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 le cours légal (c'était la situation du billet de banque français avant la guerre le créancier est obligé de l'accepter en paiement, mais aussitôt qu'il l'a reçue, il peut se présenter à l'établissement émetteur, à la Banque de France, et demander en échange sa valeur en monnaie métallique. Quand la monnaie de papier a cours forcé (c'est le régime du billet de banque français de 1914 à 1928) non seulement les créanciers sont obligés de le recevoir en paiement, mais ils ne peuvent pas exiger de la Banque de France, le remboursement en espèces.

Monnaies de papier convertible ou inconvertible.

Pour exprimer la même idée, on dit encore, que tantôt la monnaie de papier est convertible, c'est-à-dire peut être transformée en espèces métalliques demandées à l'établissement émetteur, et tantôt est inconvertible.

Source : BIU Cujas

Le papier monnaie

On a coutume d'appeler papier-monnaie le papier inconvertible, quelle que soit l'autorité émettrice. Le papier monnaie peut donc être émis par une banque ou par l'Etat.

Section 1ère - 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, et pour quelles raisons 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 XVIIe siècle qu'apparait le billet de banque, et l'on en attribue l'invention au fondateur de la banque de Stockholm Palmstruch. A la vérité, déjà bien avant Palmstruch, il existait des papiers qui peuvent à première vue sembler tout à fait analogues aux billets de banque de Stockholm. Les banquiers d'Italie et de Hollande, ainsi que les orfèvres de Londres, émettaient depuis quelque temps déjà des billets, on a même pu, remontant plus haut dans l'histoire, faire remarquer que les banquiers romains avaient créé et réussi à faire circuler une sorte de billet : le receptum. Mais il existe une différence essentielle entre ces anciens billets et ceux de la Banque de Stockholm ; ils représentaient purement et simplement de la monnaie métallique que les banquiers et orfèvres gardaient dans leurs caisses. C'étaient par conséquent des récépissés de dépôt. Si un banquier lançait dans la circulation une certaine quantité de billets, cela signifiait qu'il avait dans ses caisses une somme, d'un montant égal en monnaie métallique. Ces anciens billets étaient donc simplement représentatifs d'espèces contenues dans les caisses de la banque.

Les billets de la banque de Stockholm au XVIIe siècle.

Au contraire, la Banque de Stockholm a été la première, à l'instigation de Palmstruch, à greffer l'émission des billets de banque sur ses opérations ordinaires d'escompte et à lancer des billets qui n'étaient que pour partie représentatifs d'espèces métalliques. Or, c'est ce caractère d'une monnaie en partie fiduciaire, qui est à l'origine du développement de la monnaie moderne de papier.

Leur caractère en partie fiduciaire.

Source : BIU Cujas

Ils étaient émis à l'occasion de l'escompte.

Comment la Banque de Stockholm procéda-t-elle à ses premières émissions de billets?

Un commerçant lui présentait un effet de commerce à l'escompte. Normalement, elle aurait dû lui donner en échange des espèces métalliques. Elle préféra 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 escompté.

Pour le commerçant, à première vue, l'opération semble étrange. S'il apporte à la banque un effet de commerce, et 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 en échange ; on ne voit pas qu'elle y réponde, si en échange de l'effet de commerce, elle lui remet un autre papier. Pourtant, à l'origine, le papier de la Banque de Stockholm n'est autre chose qu'un effet de commerce. Le commerçant lui 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 de commerce nouveau que la Banque de Stockholm lui remet, vaut mieux pour lui que l'effet de commerce dont il se déssaisit. Il a un double avantage : il est plus commode et plus sûr.

Le billet est plus commode.

1° 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 1° Juillet, n'a pas la même valeur au 1° Mai et au 1 [illegible] 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

Source : BIU Cujas

sur 662 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, ce qui est très rare. Le commerçant a donc un avantage de commodité à l'échanger contre une liasse d'effets de commerce de 500 frs, 100 frs 50 frs (et 2 frs 45 de monnaie complémentaire).

Il est transmissible au porteur.

Le billet de banque est plus commode encore parce qu'il est transmissible au porteur. Il suffit qu'un individu le remette à un autre pour lui transférer tous ses droits. Un effet de commerce n'est transmissible que par endossement ; c'est une formalité peu compliquée, mais qui implique cependant une mention écrite.

Le billet est plus sûr.

2°- En même temps que plus commode, le billet de banque est plus sûr, parce que mieux garanti. Tandis que l'effet de commerce est signé d'un individu quelconque, le billet de la Banque de Stockholm est signé par une banque que tout le monde connait, dont la solvabilité est indiscutée. Celui a qui il est remis est tranquille, certain d'être payé. Il n'en est pas de même avec un effet de commerce ordinaire, qui ne peut circuler qu'entre un nombre restreint de personnes connaissant la place et la signature du débiteur.

Avantages de l'émission pour la banque

Il n'était donc pas du tout indifférent pour le commerçant d'échanger son effet de commerce contre un billet de la Banque de Stockhlom. D'autre part, l'opération était aussi avantageuse pour la banque. Pour le comprendre, il faut nous rappeler ce qu'est un banquier. C'est une manière de commerçant dont le commerce porte sur de l'argent. C'est un individu qui, d'une main, se procure des fonds, et de l'autre, les lance dans la circulation. Son bénéfice résulte de la différence des taux de ces opérations d'emprunt et de prêt. Le bénéfice sera donc au maximum quand sera réduite au minimum la charge d'emprunt des fonds dont il se sert. L'idéal pour lui serait de lancer dans la circulation des fonds qu'il n'aurait 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 de billets de banque permet au banquier de se procurer des fonds presque gratuitement. Quand le banquier fait l'escompte en remettant des billets de banque, ces billets lui ont coûté quelque chose. La dépense

Source : BIU Cujas

même n'est pas négligeable car pour éviter les contrefaçons, il faut apporter beaucoup de soin à la fabrication des billets. Cependant, dans les conditions d'avant guerre, l'émission d'un billet de 100 francs revenait approximativement à 0 fr 07 C'était donc une charge très faible, beaucoup moindre qu'un service d'intérêt.

Toutefois, il ne faut pas s'en tenir à cette vue un peu simpliste : la banque ne va pas pouvoir émettre des billets sans aucune contre-partie, et en ne supportant comme charge que les frais d'émission. Puisque le billet comporte la mention : payable à vue, cela signifie que la banque est tenue de rembourser ses billets en espèces métalliques quand le porteur le lui demande. Par suite, la situation d'une banque qui émet des billets est plus délicate que celle d'une banque qui n'en émet pas.

Toutefois, la banque d'émission doit garantir l'émission par une encaisse métallique plus forte que si elle n'était que banque de dépôt.

Pour mesurer la différence d'un mot, rappelons la physionomie générale des opérations d'une banque de dépôt et d'escompte. A tout moment, elle a un passif et un actif. Son passif est le montant des obligations qui pèsent sur elle ; il est égal au montant des dépôts que la banque est tenue de rembourser. L'actif comprend : le capital de la banque, ses réserves, et le montant des effets de commerce escomptés, puisque tout effet en portefeuille lui donne le droit d'être payée à l'échéance. L'actif comprend en outre son 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.

La banque d'émission qui fait toutes les opérations d'une banque ordinaire, et en outre lance des billets, comme la Banque de Stockholm, a, au passif, 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, elle a les mêmes éléments que la banque ordinaire. Une banque d'émission qui ne veut pas courir de risques excessifs, est obligée par suite de conserver une encaisse métallique beaucoup plus forte que celle des banques qui ne pratiquent pas l'émission de billets. Or, dans la mesure où la banque qui émet des billets accroît d'autant ses réserves métalliques, elle ne

Source : BIU Cujas

elle réalise une économie dans la mesure où les billets dépassent cette enquête.

réalise aucune économie.

Précisons tout cela par un exemple numérique:

Soit une Banque qui a reçu 3 millions de dépôts. Elle peut:

1° - Faire 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 dépôts. Elle émet 3 millions de billets, et avec ces billets, elle fait l'escompte. Elle ne réalise aucune économie, et par rapport à la première banque, elle supporte, en outre des frais supplémentaires d'émission.

3° - Emettre 5 millions de billets, faire donc 5 millions d'escompte en conservant dans ses caves les trois millions de numéraires. La banque qui agit ainsi, se dit que les porteurs des billets, et les déposants de fonds, ne viendront pas tous à la même minute demander leur remboursement; elle accepte un certain risque. Jusqu'à concurrence de 2 millions, soit l'excédent de la circulation de billets sur l'encaisse métallique, elle se sert pour les employer productivement, de fonds qui ne lui ont coûté que l'impression du papier.

En résumé, l'opération d'émission des billets est avantageuse à la fois pour le public et pour la banque. Au public, elle donne, en échange d'un effet de commerce, un instrument plus commode et plus sûr, à la banque émettrice, elle fournit des fonds quasi gratuits, dans la mesure où l'émission dépasse l'encaisse.

Section II - La fonction monétaire du billet de banque.

Le billet de banque, effet de commerce est devenu une monnaie

L'étude des origines historiques du billet de banque nous montre que sous sa première forme, il n'est autre chose qu'un effet de commerce d'une nature particulière, et que son émission s'est greffée sur les opérations ordinaires des banques : les dépôts et l'escompte. Si nous nous en tenions là, nous ne verrions pas les traits essentiels que présentent les billets de banque et les banques d'émission à l'heure actuelle.

Les banques d'émission ont pris

Dans notre monde moderne, le billet de banque n'est plus un effet de commerce ; il est devenu une véritable monnaie. L'émission des

Source : BIU Cujas

une physionomie spéciale

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 transformée la nature du billet de banque et parallèlement, la physionomie des banques d'émission.

§ I - Le billet de banque comme monnaie.

A l'origine le porteur du billet de banque se faisait rembourser en espèces.

A l'origine, le billet de banque est un effet de commerce, c'est-à-dire une promesse de payer. Il est destiné dans un avenir incertain, mais sans doute prochain, à se transformer en espèces métalliques. Le créancier reçoit cette promesse de payer, en se disant que lorsqu'il aura besoin de fonds, il saura où s'adresser. L'effet de commerce ne remplace donc pas originairement 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, ce nouvel effet de commerce circule aisément, alors que l'effet de commerce ordinaire ne circulait pas, ou ne circulait que peu. Un effet de commerce ordinaire ne reste pas sans doute dans les même mains, entre l'émission et l'échéance. Quand le porteur a besoin d'argent, il le transmet à un banquier ; mais les transmissions 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, peu à peu le billet de banque passe de mains en mains, on cesse bientôt, dans la vie quotidienne, de songer

Source : BIU Cujas

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 substitua à la monnaie métallique dans les 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 substitue au métal. Alors qu'auparavant, les opérations d'échange se faisaient à l'aide de la monnaie métallique, elles se font désormais à l'aide du papier, devenu l'intermédiaire des échanges.

Avantages de cette substitution

Au point de vue général.

Cette substitution du papier à la monnaie métallique devait avoir des conséquences capitales. Elle a été un fait heureux au point de vue de l'intérêt général et de l'intérêt national.

Elle libère une partie des métaux plus précieux de l'emploi monétaire

D'abord, la substitution du papier au métal est avantageuse au point de vue général. Supposons que dans le monde existe une circulation monétaire métallique de 5 milliards. On introduit des billets de banque pour une valeur de 5 milliards, couverte par une encaisse de 3 milliards. Cette émission a pour résultat de libérer de l'emploi monétaire, une valeur de 2 milliards de métaux précieux, et de permettre de les utiliser pour d'autres emplois. Les lingots d'or et d'argent, nous le savons, peuvent être utilisés pour l'orfèvrerie, la bijouterie, etc. Jusqu'à concurrence de 2 milliards, on pourra les employer à satisfaire des besoins de cet ordre. C'est un avantage pour l'ensemble de l'humanité.

et permet de les affecter à la satisfaction des besoins de parure, ornementation, etc.

Le renouvellement du stock monétaire est moins coûteux.

En outre, les instruments monétaires, s'usent à la longue. Il faut les remplacer. S'agissant de la monnaie métallique, ce remplacement absorbera de nouvelles quantités d'or et d'argent, tandis que lorsque les billets sont usés, il suffit d'en imprimer de nouveaux, ce qui n'implique qu'une dépense de matière première et de main d'oeuvre beaucoup moindre.

Au point de vue national.

D'autre part, la substitution du papier à la monnaie métallique comporte pour la nation

Source : BIU Cujas

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 reserve métallique.

Enfin, si une guerre éclate, les avantages de la réserve en monnaie métallique apparaissent. Cette réserve peut servir à des achats massifs à l'étranger. Puis, si dès le temps de paix, le public s'est habitué à se servir du papier comme monnaie, ses habitudes ne sont pas trop changées, qu'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.

et se créer des ressources en temps de guerre

§ 2 - De la liberté à la réglementation.

En même temps que le billet de banque changeait de caractère, les banques changeaient aussi de physionomie. Tant que l'émission du billet de banque se présentait comme la substitution d'un effet de commerce à un autre, on pouvait penser qu'elle était une affaire privée, qui ne regardait que l'établissement émetteur et le public et dont l'Etat n'avait pas à s'occuper. Par là même n'importe quelle banque qui trouvait preneur pouvait pratiquer l'émission. Au contraire, quand on eut compris que le billet de banque cessait 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 l'idée que l'émission des billets de banque était une affaire sur laquelle l'Etat devait avoir au moins un droit de regard. Si le billet de banque 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.

Quand le billet de banque fut devenu une véritable monnaie à la liberté d'émission se substitua la réglementation.

Une première conséquence de cette évolution du billet de banque a été en matière d'émission la substitution de l'idée de réglementation à l'idée de liberté. Cette substitution ne s'est pas faite d'un coup, parce que la nature nouvelle du billet de banque, n'a pas été comprise immédiatement. Dans la première moitié du XIX° siècle

Source : BIU Cujas

La controverse entre le banking principle et le currency principle.

des controverses parfois très vives entre économistes et financiers, ont mis aux prises deux thèses : celle de la liberté et celle de la réglementation. Comme la question a été surtout débattue en Angleterre, on donne à ces thèses des noms anglais, et l'on dit que la controverse s'est élevée entre le principe de banque, banking principle, et le principe de circulation, currency principle.

La thèse de l'émission libre.

En quoi consistait la thèse du principe de banque, de l'émission libre ? Ses partisans déclaraient complètement inutile que les pouvoirs publics s'occupâssent de l'émission des billets, parce que des lois économiques naturelles, qu'il suffit de laisser jouer assurent d'elles-mêmes une correspondance entre le nombre des billets émis et les besoins de la circulation. Précisant la thèse, on établissait cette correspondance spontanée de la manière suivante :

L'émission des billets correspond au nombre des effets de commerce, c'est-à-dire à l'activité générale.

1°- Les billets de banque sont lancés dans la circulation à l'occasion d'actes de commerce, puisque l'émission se greffe sur l'escompte. Or, le nombre des effets de commerce en circulation ne dépend pas du bon vouloir de la banque d'émission, il est un symptôme de l'activité économique. Un nombre considérable d'effets de commerce indique une activité économique intense. L'émission de beaucoup de billets correspond donc à une situation économique prospère, à une création de nombreuses richesses qui appelle cette circulation de billets.

Les billets reviennent à la banque lors du paiement des effets de commerce

2°- Tout 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, c'est-à-dire, très rapidement, 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. L'ensemble de l'opération n'implique pas une longue période de temps 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

Source : BIU Cujas

commenceront à se déprécier. Les porteurs se précipiteront à la banque d'émission et demanderont le remboursement. Les billets en excès vont rentrer immédiatement.

Conclusion ; L'émission se proportionne naturellement aux besoins de la circulation ; si, à un moment donné, elle les dépasse, la volonté des porteurs rétablit très rapidement l'équilibre.

La thèse de l'émission réglementée.

En face de cette thèse se place celle de l'émission réglementée, du currency principle. Pour établir qu'il y a lieu à une réglementation des billets par les pouvoirs publics, ses partisans s'attachent à montrer qu'il n'est pas exact de prétendre qu'il existe une correspondance spontanée, naturelle, immédiate, entre l'émission et les besoins.

La banque peut accroître excessivement le nombre des billets en abaissant son taux d'escompte

1°- 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 créés 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. Il lui suffit, pour le diminuer, d'élever le taux de l'escompte, de rendre ainsi l'opération plus onéreuse pour les commerçants ; et pour l'augmenter, 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 que l'émission lui apporte , de créer des fonds sans les payer, il lui suffira de pratiquer un taux d'escompte bas pour que la masse des porteurs d'effets se présentent à l'escompte, et lui fournissent l'occasion de lancer une masse de billets, peut-être excessive, dans la circulation.

Les billets ne reviennent pas forcément à la banque par le réglement 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 brève échéance. Si, au jour de l'échéance, le débiteur paie en monnaie métallique, et que la banque ne garde pas cette monnaie dans sa caisse (elle est tentée de le faire parce que les fonds en caisse sont improductifs), si donc elle lance à nouveau ces espèces dans la circulation, les billets émis par l'escompte, sont en quelque sorte en l'air dans la circulation.

L'émission excessive ne se résorbe pas automati-

3°- Enfin, quand ils admettent que l'émission excessive se corrige automatiquement, les partisans de la liberté d'émission oublient que

Source : BIU Cujas

quement et immédiatement.

le public ne se rendra peut-être pas compte immédiatement que l'émission est exagérée ; il ne s'en rendra compte 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. Les victime seront les porteurs de billets, c'est-à-dire le public.

Abandon de la thèse de la liberté d'émission.

En somme, l'erreur fondamentale des partisans du banking principle a été de s'en tenir à la nature originelle du billet de banque, et de ne pas comprendre comment, peu à peu, cette nature s'est transformée. Leur raisonnement était peut-être légitime quand le billet de banque était un effet de commerce. Il devient de plus en plus erroné quand le billet de banque devient 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, réglementer l'émission.

Les trois types de réglementation

Mais 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, au moins trois types bien distincts de réglementation.

Premier Type

Limitation de l'émission au montant des garanties sûres et facilement réalisables.

1° Type

Limitation de l'émission aux garanties réalisables.

Dans ce système, on n'autorise la banque d'émission à émettre des billets que dans la mesure où elle possède dans ses caisses des garanties très sûres, et égales au montant de l'émission.

A ce type, se rattachent le système anglais et le système américain d'avant 1908.

Le système anglais.

A - Le système anglais

L'act de sir Robert Peel.

Aux termes de l'act de 1844, disposition législative fondamentale (dont l'auteur était sir Robert Peel, d'où le nom sous lequel on le désigne d'Act de Sir Robert Peel), la Banque d'Angle-

Source : BIU Cujas

terre ne peut émettre de billets que jusqu'à concurrence de son encaisse or, plus une somme fixe de 18.450.000 livres, c'est-à-dire au change d'avant guerre : 465 millions de francs.

L'émission de la banque d'Angleterre est limitée à son encaisse plus de 18.450.000 livres

Cette marge s'explique par le fait que l'actif de la Banque d'Angleterre ne se compose pas uniquement de son numéraire, mais aussi de son capital. Or, le capital de la Banque d'Angleterre est investi en rentes sur l'Etat, représentant une somme de 190 millions de francs. D'autre part, la Banque d'Angleterre possédait, au moment où a été promulgué l'act de 1844, une créance sur l'Etat britannique équivalant à 275 millions. Si l'on additionne ces deux chiffres, on obtient 465 millions, soit le montant en francs de la somme à laquelle peut correspondre une émission de billets de la Banque d'Angleterre non gagée par son encaisse.

Ce système revient à dire : la Banque d'Angleterre ne peut émettre de billets que dans la mesure où ils sont représentés par des garanties très sûres, du numéraire, 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 département, chargé de toutes les opérations de banque ordinaires que pourrait faire une banque ne pratiquant pas l'émission.

2°- A côté, et tout à fait distinct, le département d'émission, issue département, chargé uniquement d'émettre les billets.

Relations de ces deux départements.

Pratiquement, ces deux départements ont entre eux les relations suivantes. Quand le département de banque a besoin de billets pour effectuer ses opérations, il en demande au département de l'émission. Celui-ci lui en fournit sans contre-partie, tant que le plafond des 465 millions n'est pas atteint. Mais à partir du moment où ce plafond 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 de billets ne dépasse l'encaisse métallique augmentée de 465 millions.

Source : BIU Cujas

Quelle est la valeur de ce système ? Deux observations suffisent pour en faire la critique :

Critique du système anglais.

1°- 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 pour la créance et les rentes sur l'Etat, il est incontestable que si c'est là une garantie sûre, ce n'est pas une garantie liquide qu'on puisse transformer immédiatement en argent aux jours de crise. Si une crise se produit (et c'est seulement alors que la réglementation de l'émission présente son intérêt) la Banque d'Angleterre, aura beau se retourner contre l'Etat, Il ne sera pas en mesure sans doute, 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 crises.

La limite d'émission atteinte, la Banque ne peut plus faire l'escompte.

2° - Par ailleurs, le système anglais présente un très grave inconvénient: en cas de crise, il risque de se bloquer, si on veut le faire jouer d'une manière qui respecte strictement l'act de 1844. Supposons qu'à une circulation de 1.465 millions de francs, corresponde une encaisse d'un milliard de francs: on est strictement dans les termes de l'Act de 1844. Supposons qu'une crise se produise, que va faire le département de banque ? Puisqu'il y a crise, les commerçants, ont besoin d'argent liquide; ils se présentent nombreux à la banque, pour faire escompter leurs effets de commerce. Avec quoi le département de banque va-t-il pouvoir faire l'escompte ? S'il n'a plus de numéraire, l'escompte est impossible, puisqu'il ne pourra le faire 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 grâve, car tout notre mécanisme économique moderne repose sur le crédit. Les commerçants comptent qu'ils pourront faire escompter leurs effets de commerce, Si on leur déclare que l'escompte est impossible, c'est pour un grand nombre la faillite obligatoire.

Il n'y a pas là un simple raisonnement théorique. A l'application, cet inconvénient s'est manifesté à plusieurs reprises dans la vie bancaire

Source : BIU Cujas

Suspension de l'Act de Robert Peel à trois reprises.

britannique. En 1847, en 1857, en 1866, une crise ayant éclaté, il a fallu, pour éviter la suspension de l'escompte, suspendre l'Act de Sir Robert Peel et autoriser l'émission de billets non gagés, par l'encaisse et les rentes et créance sur l'Etat.

En 1890 et 1908, cette suspension n'a été évitée que grâce au concours de la Banque de France.

Il est vrai que, de 1866 à 1914, il n'y a plus eu de suspension de l'Act de 1844, bien qu'il se soit produit des crises économiques et financières graves en Angleterre. Mais si l'on a pu éviter la suspension de l'Act de Robert Peel, c'est qu'on a trouvé d'autres moyens.

En 1890, à la suite de la faillite d'une grande maison de Banque britannique, la Banque d'Angleterre s'est trouvée très génée. Pour éviter la suspension de l'Act de Robert Peel, elle s'adressa à la Banque de France et en obtint un prêt de 75 millions en or. Sur la base de ces 75 millions, qui s'ajoutaient à son encaisse antérieure, elle put émettre pour 75 millions de billets de banque, dans les termes de l'Act de Robert Pell.

Une seconde fois, en 1908, le marché britannique a été secoué par le contre-coup de la crise américaine de 1907. 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 ; en période de crise, il faut soit le suspendre, soit faire appel à des concours étrangers.

B) Le système américain avant 1908.

L'émission des banques nationales aux Etats-Unis devait être gagée intégralement par les rentes fédérales.

Aux Etats-Unis, avant 1908, les Banques d émission, en fait très nombreuses, qui portaient le nom de banques nationales, pouvaient aux termes d'une loi de 1874, émettre librement des billets, sous la condition de déposer au Trésor des obligations fédérales, c'est-à-dire des titres de rente sur les Etats-Unis. Une certaine proportion était établie entre le montant des obligations déposées et celui des formules de billets remises par le Trésor à la Banque. Ce qui caractérise ce système, c'est l'idée qu'à tout billet émis, doit correspondre un dépôt en rentes sur l'Etat. La philosophie générale en était donc la même que celle du système britannique : on consi-

Source : BIU Cujas

dérait qu'il n'y avait rien de plus sûr, comme garantie d'émission que les titres d'Etat.

La garantie n'est plus intégrale en cas de crise.

Par là, le système se heurtait aux mêmes objections que le système britannique. Supposons une crise, elle se traduit par le fléchissement notable du cours des valeurs fédérales. La garantie de la circulation n'est plus intégrale, comme on souhaitait qu'elle le fût.

Rigidité excessive du système.

D'autre part, le système est bloqué au moment où il aurait besoin d'une certaine élasticité. En raison de la nécessité de déposer des obligations fédérales, en échange des billets, l'émission des billets est facile quand on peut se procurer aisément des obligations fédérales et difficile en cas contraire. Mais, comme aucune proportion n'existe entre le degré d'activité du commerce, et le cours des obligations fédérales, il n'y a pas non plus proportionnalité entre le montant de la circulation et les besoins.

La crise de 1907-1908

En fait, en 1907 et 1908, au moment de la grande crise américaine, les inconvénients du système apparurent. On avait besoin d'émettre des billets en supplément parce que les commerçants gênés par la crise, désiraient du crédit. Il fut impossible aux Banques de répondre à ce besoin, faute de se procurer aisément des obligations fédérales. Le marché financier américain, ne put sortir de la crise que par deux moyens:

Importations d'or.

Il s'adressa à l'Europe et importa de très grosses quantités d'or.

2° - Par un procédé plus curieux encore, le marché américain créa spontanément une nouvelle monnaie, qui portait le nom de certificats, du Clearing House, de la Chambre de compensation.

Emission de certificat du Clearing House.

Ces billets étaient une création privée, ils n'avaient aucune base métallique; ils n'avaient pas le cours légal. Mais ils répondaient tellement à un besoin, qu'ils circulèrent immédiatement et c'est grâce à eux que la crise put être conjurée.

Réforme de la loi du 30 Mai 1908.

La nécessité de ces palliatifs avait mis en évidence la défectuosité du système américain. Dès la crise terminée, on songea à améliorer le système de l'émission aux Etats-Unis. La loi du 30 Mai 1908 apporta certains assouplissements au système.

1° - Elle décide que, désormais,

Source : BIU Cujas

Elle admet d'autres titres en garantie.

les billets des Banques nationales pourront être couverts, non seulement par des titres de la dette fédérale, mais par une série d'autres obligations. En élargissant les catégories de titres, on assouplit le principe.

Elle admet des émissions gagées sur des opérations commerciales,

2° - La loi de 1908 autorise en outre une émission supplémentaire de billets, en cas de crise, par des organismes nouveaux, qui seront des associations de banques nationales. Cette émission supplémentaire pourra être gagée, non plus sur des titres, mais sur des opérations de réescompte du papier commercial, et d'avances sur nantissement. Comme, en cas de crise, l'escompte se fait plus important, et que les commerçants consentent généralement, à donner leurs marchandises en nantissement, on pourra sur ces deux bases, asseoir la circulation supplémentaire.

et faites par des associations de banques nationales.

La loi du 23 Décembre 1913.

En Novembre 1914, tout ce mécanisme disparut, par suite de l'entrée en application d'une loi nouvelle, votée le 23 Décembre 1913. Cette loi crée à son tour 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 réglementation. 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 choix du rapport était d'ailleurs varié suivant les pays. Il était d'un tiers en Allemagne, en Belgique, dans les colonies françai-

Source : BIU Cujas

Pays soumis à ce système avant la guerre.

ses, exception faite pour la Banque d'Algérie. La proportion était de 40 % en Italie, en Suisse, en Hollande, et aux Etats-Unis, pour les billets des Banques Fédérales de Réserve.

Caractère théorique de ce système.

Quelles sont les différences entre ce deuxième type et le premier ?

Au point de vue théorique, il existe une différence essentielle. Le premier système se rattache doctrinalement à la notion de la monnaie représentative. Il considère comme idéale, une circulation de papier couverte complètement, garantie entièrement où chaque billet circulant dans le public, a sa contre-partie intégrale dans la caisse de la banque d'émission.

Au contraire, le second titre se rattache à la théorie de la monnaie fiduciaire. Il considère comme théoriquement admissible que la circulation ne soit gagée que partiellement et il va très loin dans cette 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 là même, ce type comporte un risque. La garantie étant limitée à 33 ou 40 %, si tous les porteurs de billets se présentent au remboursement, il sera matériellement impossible de les satisfaire tous intégralement.

Mais par là même, ce second type de réglementation comprend mieux la nature du billet de banque que le premier. Le billet de banque, à l'origine simple effet de commerce, est devenu une véritable monnaie, qui circule et qui n'est qu'exceptionnellement présenté au remboursement. Il suffit donc, pour que la monnaie de papier fonctionne d'une manière satisfaisante, que le public ait confiance. Or, l'expérience a montré qu'une garantie de 33 à 40 % est généralement suffisante, pour lui donner cette confiance.

Le système manque d'élasticité.

Notons enfin, qu'entre ce système et le précédent, il existe un point de ressemblance. L'un et l'autre risquent de manquer d'élasticité en cas de crise. Imaginons qu'au moment où une crise éclate, la proportion fixée par la loi soit respectée, mais que le maximum soit atteint. L'encaisse est de 100 millions; la circulation de 300 millions. La crise éclate. Les commerçants présentent de nombreux effets à l'escompte et les porteurs de billets, demandent en grand nombre le remboursement. La Banque liée par la règle du tiers, va-t-elle pouvoir continuer ses

La limite atteinte la Banque ne peut plus faire l'escompte.

Source : BIU Cujas

opérations ? Elle sera arrêtée comme les Banque du premier type, à partir de ce moment. Comment pourrait-elle pratiquer l'escompte? Elle ne peut pas donner un seul billet supplémentaire; si elle dépassait le maximum de 300 millions, ne serait-ce que de 100 francs, la règle du tiers ne serait plus respectée. Elle ne peut pas distraire une somme si minime soit-elle de son encaisse, pour faire l'escompte, car si elle diminuait son encaisse, la proportion du tiers ne serait plus atteinte.

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.

Mais, à la vérité, ce danger de blocage, est ici plus théorique que pratique. En fait, les états qui ont adopté ce système, sentant le danger, et 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 de 50 %, on peut, dans une certaine mesure accroître l'émission ou diminuer l'encaisse tout en restant dans les limites du tiers ou du 40 % imposé par la loi.

Troisième Type

Fixation d'un maximum à l'émission sans rapport avec l'encaisse.

Le 3ème type (Banque de France)

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 relevèrent ce plafond. Au dernier renouvellement du privilège avant la guerre, en 1911, ce maximum avait été fixé à 6.800 millions. Mais rien n'est prévu dans les statuts de la Banque de France, en ce qui concerne l'encaisse. Il n'y a pas en France, de proportion légale obligatoire entre l'encaisse et la circulation des billets.

Limitation de l'émission sans rapport entre l'encaisse et les billets.

Elasticité de ce système.

Ce système présente, par rapport aux deux premiers types des avantages incontestables

Source : BIU Cujas

de souplesse et d'élasticité. Les risques de blocage disparaissent. Une crise se produit-elle ? La Banque de France va pouvoir aider à sa solution de deux manières:

1° - Si nous supposons atteint le plafond de l'émission, soit avant la guerre 6.800 millions, la Banque de 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.

En cas de crise la Banque de France peut continuer l'escompte avec son encaisse.

2° Ou bien elle s'adresse à l'Etat, et lui demande de relever le plafond de l'émission. Elle obtient facilement une décision de ce genre qui ne portera pas atteinte au principe de son statut. Le premier type, le type britannique, pose le principe de l'émission complètement garantie. Si l'on suspend l'Act de Robert Peel, c'est ce 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 circulaire, 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 de 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. Cela n'a pas semblé une mesure très grave.

ou en demandant l'élévation du plafond d'émission.

Ce n'est pas une mesure aussi grave que la suspension de l'Act de Peel.

Mais en face de ces avantages, l'inconvénient grave de ce système est de ne présenter en réalité aucune garantie véritable.

Ce système n'offre 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 no-

Source : BIU Cujas

tre époque, une affaire privée, qu'on puisse laisser à l'initiative des particuliers; l'émission doit être réglementée pour éviter les dangers d'une circulaire excessive, entraînant une panique collective, une dépréciation des billets, le détraquement de tout l'appareil monétaire. Le système français, présentait-il à cet égard des garanties sérieuses ? Evidemment, non. Etait-il une barrière sûre mise aux imprudences de la banque? Non, puisqu'elle pouvait en demeurant fidèle à son statut réduire à zéro son encaisse.

En réalité, cet inconvénient très grave du système est demeuré théorique, parce que la Banque de France n'a aucunement cherché à profiter de la latitude qui lui était laissée pour diminuer son encaisse. 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 faire avec un plus grand nombre de billets, 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, comme d'ailleurs la plupart des banques d'émission.

Mais, en fait les banques d'émission n'abusent pas de la situation.

-3- De la multiplicité à l'unité.

Nous avons vu qu'à l'origine, le billet de banque est un simple effet de commerce. Il en résulte deux conséquences.

A l'origine les banques d'émission étaient multiples et privées.

1°- Il y a de très nombreuses banques d'émission. N'importe quelle banque ordinaire peut, si elle le veut, suivant l'exemple de la banque de Stockholm fabriquer des billets. Ils circulent ou non, suivant que le public connaît ou non la banque, a ou non confiance en elle, mais toutes les banques peuvent tenter la chance.

2°- L'émission des billets de banque est une affaire purement 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

Mais le billet de banque n'a pas conservé cette nature originelle. Peu à peu, du fait de

Source : BIU Cujas

une monnaie la banque de l'émission tend à devenir unique

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 caractères. A mesure que l'importance de l'émission augmente, que son caractère monétaire se précise, la multiplicité, la diversité des banques d'émission tendent à s'effacer. Dans la plupart des pays, on va vers un système radicalement opposé, celui d'une banque d'émission unique, possédant un monopole.

et publique.

Puis, et les deux évolutions sont étroitement entremêlées, tandis qu'à l'origine, l'émission apparaît comme une opération proprement commerciale qui ne change pas la nature de la banque à mesure que le billet de banque devient une monnaie, il apparaît que son émission devient affaire nationale. La banque d'émission cesse alors d'être une banque commerciale ordinaire et devient dans une certaine mesure, une institution publique. Au point de départ de l'évolution, on rencontre des banques d'émission multiples et privées; au point d'arrivée, une banque d'émission unique et en quelque manière publique.

Dans ce schéma très général, nous avons simplifié, pour mieux faire comprendre. La réalité est plus complexe. Suivant les pays, on rencontre une série de types distincts les uns des autres

Premier type.

Monopole d'une banque d' Etat.

Le premier type: monopole et banque d'Etat.

L'évolution est alors poussée à l'extrême aux deux points de vue. C'est ce premier type qui, avant la guerre, était réalisé en Russie. Il existait dans ce pays, une banque d'émission unique, la Banque Impériale de Russie, sous les ordres directs du ministre des finances. Tous ses fonctionnaires étaient nommés, soit par oukase impérial, soit par arrêté du ministre des finances. Son capital avait été fourni par l'Etat; elle ne comportait pas d'actionnaires. Il y avait pourtant un comité de prêts et d'escompte auquel avaient accès un certain nombre de personnalités privées élues du commerce. Mais ce comité ne jouait aucun rôle dans l'émission qui était dirigée par un conseil d'émission, composé de fonctionnaires nommés par le gouvernement. A tous égards, la Banque Impériale de Russie était donc une sorte d'annexe

Source : BIU Cujas

de l'Etat, un service public dépendant du Ministère des Finances.

Deuxième type.

Le second type monopole et banque privée.

Monopole d'une banque privée.

Ce deuxième type est le plus important en Europe. Plusieurs nuances doivent y être distinguées.

Banque privée avec contrôle prédominant de l'Etat.

A) Première nuance: Contrôle de l'Etat prédominant.

La Reichs-bank.

C'était le cas avant la guerre pour la banque d'émission d'Allemagne, la Reichs-bank. Il n'est pas tout à fait exact de parler ici de monopole de droit, car à côté de la Reichs-bank subsistaient quelques banques qui avaient historiquement le droit d'émission, mais dont le rôle était secondaire sur le marché financier.

La Reichs-bank, fondée par la loi du 7 Avril 1875, était une institution privée. Son capital avait été souscrit par des actionnaires; mais il n'en est pas moins vrai que l'Etat exerçait sur sa gestion une influence prépondérante. Le Chancelier de l'Empire présidait le Conseil de surveillance. Toute l'autorité effective appartenait à un conseil de direction, composé de membres nommés à vie par l'Empereur. Il ne restait aux actionnaires qu'un rôle de second plan, qu'ils exerçaient, à l'assemblée générale annuelle, et à l'aide d'un comité permanent de contrôle, mais ils ne pouvaient que constater les irrégularités et protester contre elles, non les empêcher. Leurs dividendes étaient étroitement limités.

Banque privée avec rôle atténué de l'Etat.

B)- Deuxième nuance: Contrôle de l'Etat atténué.

La Banque de France.

C'est le système français. La Banque de France est une société anonyme, fondée en 1800, mais qui n'a conquis que peu à peu le monopole de l'émission. L'Etat participe à sa direction. C'est le Président de la République qui nomme le gouverneur et les deux sous-gouverneurs. Mais de leur côté, les actionnaires sont représentés par trois personnages, appelés les censeurs, et par un conseil de 15 régents. En outre, ils ont le moyen d'action de l'assemblée générale. La grande différence de fonctionnement avec la Reichsbank est que les censeurs et les régents exercent une action effective, tandis que les actionnaires de la Reichsbank jouaient un rôle plus effacé.

Source : BIU Cujas

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 exerce une action qui se fait particulièrement sévère quand approche la date du renouvellement du privilège de la Banque. En fait, l'Etat profite de chaque renouvellement pour imposer à la Banque de France, un certain nombre de charges d'ailleurs légitimes, car le droit d'émettre des billets est bien réellement 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:

Redevance annuelle et avance à l'Etat.

1°- La Banque de France doit fournir à l'Etat une redevance annuelle importante. Elle est obligée également de faire à l'Etat des avances. C'est sur le montant de ces avances qu'il prélève les fonds pour le crédit agricole, et le crédit à la petite et moyenne industrie.

Aide gratuite au trésor pour les mouvements de fonds.

2°- La Banque de France est tenue de se faire gratuitement l'intermédiaire et l'auxiliaire de l'Etat pour l'encaissement de ses recettes et le décaissement de ses dépenses. Dans chaque département, un fonctionnaire d'Etat, le trésorier payeur général, est chargé de recouvrer les recettes de l'Etat et de payer ses dépenses. Il n'y aurait pas de difficultés, si, dans un département donné, à tout moment; il y avait un équilibre des recettes et des dépenses de l'Etat. 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 a 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; discordances dans l'espace; sur certains points du territoire, l'Etat est débiteur plus que créancier, et sur d'autres points, il est créancier plus que débiteur. Il faut donc, à côté et au-dessus de ces fonctionnaires une organisation permettant de rétablir l'équilibre.

Le 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, le compte-courant du Trésor 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

Source : BIU Cujas

disponibles, là où il en est besoin. Grâce au compte-courant du Trésor à la Banque de France, le Directeur du Mouvement Général des Fonds peut assurer cette correspondance des recettes et des dépenses. En effet, toute somme versée, par un trésorier-payeur général, au compte-courant du Trésor à la Banque de France est, par le fait même, à la disposition du Ministre des Finances, qui peut en disposer 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 très compliqué, très 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: 1° doit appliquer le même traitement général à tous ses clients, 2° doit agir avec une extrême prudence dans ses opérations proprement bancaires. A ces idées se rattachent les règles suivantes:

Limitation de l'escompte à trois signatures et à 90 jours au maximum.

A) La Banque de France ne peut escompter que des lettres de change, revêtues d'au moins trois signatures et ayant au maximum 90 jours d'échéance. Un effet n'ayant que deux signatures, ou comportant une échéance plus éloignée, n'est donc pas du papier "bancable".

Prohibition des comptes-courants débiteurs.

b) La Banque de France ne doit jamais ouvrir à ses clients que des comptes-courants créditeurs, et non des comptes-courants débiteurs A aucun moment, elle ne doit être à découvert; elle ne doit courir aucun risque.

Uniformité du taux de l'escompte.

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

Source : BIU Cujas

complexe. C'est une banque privée, puisqu'elle a des actionnaires, mais elle est surveillée de près et contrôlée par l'Etat. En fait, ses actionnaires eux-mêmes ont toujours le souci de mettre l'intérêt collectif au-dessus des préoccupations commerciales et privées.

c) Troisième nuance: Absence de tout contrôle de l'Etat.

Banque privée sous contrôle de l'Etat. La Banque d'Angleterre.

L'exemple le plus net est ici la Banque d'Angleterre. A proprement parler, la Banque d'Angleterre n'a pas le monopole de l'émission; à côté d'elle existent un certain nombre de banques distinctes, qui, dans une certaine mesure ont conservé le droit d'émettre des billets. Mais leur circulation a été arrêtée au chiffre qu'elle atteignait en 1844, lors du vote de l'Act de M. Robert Peel. Par suite, leur rôle dans l'organisation monétaire anglaise est de second plan. Leur nombre est allé d'ailleurs en diminuant; elles étaient près de 300 en 1844; à la veille de la guerre, 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.

Son autonomie.

Mais elle est demeurée une banque privée sous traite au contrôle et à l'entreprise de l'Etat. La Banque d'Angleterre est, en effet, absolument autonome. Ce sont ses actionnaires qui exercent librement la gestion, comme ils l'entendent. D'ailleurs, l'esprit de tradition, très fort en Angleterre, et le sentiment qu'ont les actionnaires du rôle social de la Banque d'Angleterre, a pour résultat, que, bien que banque privée, la Banque d'Angleterre n'est pas gérée par ses actionnaires avec le seul souci de l'intérêt commercial privé, mais comme une institution d'intérêt général.

Par ailleurs, dernier trait, et non le moins important, d'elle-même, sans que l'Etat ait influé sur elle, la Banque d'Angleterre a pris une physionomie spéciale, et est devenue quelque chose de tout à fait différent des établissements de crédit.

Sa spécialisation.

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, non par les commerçants, mais par les autres banques, à la veille

Source : BIU Cujas

Le réescompte à la veille de l'échéance.

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 du 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 à peu près exclusivement à sa mission de régulatrice du système de la circulation des billets de banque.

Troisième Type

3ème type: pluralité des banques d'émission avec superposition d'un organisme de coordination.

Pluralité de banques d'émission, avec superposition d'un organisme de coordination et de contrôle

Le système américain depuis 1914.

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 7.500 banques nationales. Donc, au point de départ de l'évolution, c'est à un très haut degré la multiplicité des banques d'émission. La crise américaine de 1907 montra l'inconvénient de ce système

Pourquoi les Etats-Unis n'ont pas voulu d'une banque unique d'émission.

Certains pensèrent à transplanter aux Etats-Unis, le système qui peu à peu, l'emportait dans les grands pays de l'Europe occidentale: substituer à ces 7.500 banques nationales, une banque unique d'émission comme la Banque de France. Les Etats-Unis envoyèrent en Europe une mission de techniciens, qui étudièrent de près notre système, en virent les avantages. Mais on eut la crainte, en particulier le parti démocrate qui, en 1912 revint au pouvoir, qu'un établissement bancaire étendant son activité à l'ensemble du territoire des Etats-Unis eût une puissance trop formidable, et n'en vînt à mettre sous sa dépendance tous les

Source : BIU Cujas

rouages de la vie publique américaine.

Création de I2 banques fédérales de réserve et adhésion obligatoire des banques nationales.

La solution fut cherchée, d'abord dans des associations de banques nationales. La loi de I908 en favorisa la création. Puis la loi de I9I3 décida la création de I2 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 sont laissées libres de le faire ou non. A l'heure actuelle près de I0.000 banques sont actuellement agrégées au Federal reserve System. Encore 20.000 demeurent inféderales . 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 I9I3 donne aux banques fédérales de réserve le droit d'émettre des billets. Elles n'ont pas le monopole de ces émissions car, à côté des billets émis par elles, subsistent les billets émis par les très nombreuses banques nationales. Là encore, des raisons pratiques et non théoriques expliquent cette décision. L'émission des 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 les 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 ces 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 nationales par les banques de réserve.

Mais la loi de I9I3 a donné le droit aux banques fédérales de réserve d'acheter aux banques nationales leurs titres de la dette fédérale, et de garantir sur eux une émission. Si ce mouvement se généralisait, on aurait l'unité d'émission aux Etats-Unis. Il y aurait 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

Source : BIU Cujas

émis les uns et les autres par les banques fédérales. On n'en est pas encore là, il s'en faut. Cependant, d'ores et déjà, ce sont les billets des banques fédérales de réserve qui tiennent en réalité la première place dans la circulation des Etats-Unis. En 1913, le montant des billets des banques nationales ne dépassait guère 700 millions de dollars. Fin 1928 les billets des banques fédérales atteignaient 850 millions de dollars.

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 très fortes 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 nécessairement une réserve métallique très importante 1,5 milliards de dollars fin 1928 pour l'ensemble des Banques Fédérales de Réserve

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, qui leur verse certaines de ses recettes et les charge d'effectuer pour son compte certains déplacements d'argent et certains paiements.

Si nous jetons maintenant un coup d'œil d'ensemble sur cette triple fonction: émission des billets de banque, constitution de réserves métalliques, service des encaissements et des décaissements du Trésor, nous pouvons conclure que chaque banque fédérale de réserve, dans son ressort, remplit à peu près les mêmes fonctions que nos banques européennes d'émission.

Le Conseil fédéral de réserve.

Il n'en reste pas moins cette différence capitale que les banques fédérales de réserve sont au nombre de 12, tandis que dans les pays d'Europe il n'y a qu'une seule banque d'émission importante par pays. Mais la différence est plus apparente que réelle parce que, 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

Sa composition étatiste.

Source : BIU Cujas

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 fédéral de réserve, Les cinq autres membres sont nommés par le président des Etats-Unis. Le Conseil présente donc un caractère étatiste très marqué. En fait, c'est le parti au pouvoir qui choisit les membres du conseil.

Renouvellement des cinq membres nommés à raison d'un tous les deux ans.

Certaines précautions ont été prises pour éviter qu'un changement radical d'orientation politique comme il s'en produit parfois aux Etats-Unis, n'amène un bouleversement complet dans le personnel du Conseil fédéral de réserve ce qui nuirait à la continuité de son action. Le président des Etats-Unis est élu pour quatre ans. Les membres du conseil nommés par le président des Etats-Unis sont au nombre de cinq. Chacun d'eux l'est pour IO ans. Tous les deux ans, on renouvelle le conseil partiellement en remplaçant un de ses membres.Au cours de ses quatre années de mandat, le président ne nommera donc que deux membres, plus les deux membres de droit. Au maximum quatre membres sur sept seront changés au cours d'une présidence.

Ce mécanisme a été un peu modifié, sur la demande des agriculteurs, en I922; un huitième membre, représentant de l'agriculture a été introduit dans le Conseil.

Ses fonctions.

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 I9I3.

Surveillance des banques fédérales et nomination de trois des neuf directeurs.

2°- Il a un droit de surveillance très étendue sur les opérations et les comptes des banques fédérales de réserve, et des banques qui leur sont affiliées. Il a ainsi la possibilité de vérifier et de contrôler les agissements d'un très grand nombre de banques. Pour ce qui est des banques fédérales de réserve, le Conseil examine à fond leurs comptes deux fois par an. Il nomme lui-même trois des membres du conseil de direction de chacune d'elles, dont le président.

Autorisation d'émissions nouvelles ou de modifications du taux de l'escompte.

3°- L'autorisation préalable du Conseil fédéral de réserve est requise pour une quantité d'actes. Il faut son approbation pour toute émission de billets par les banques fédérales de réserve toute création de succursale ou d'agence, toute modification du taux de l'escompte. Or, c'est par

Source : BIU Cujas

Solidarité des banques fédérales par le réescompte obligatoire en certains cas.

le taux de l'escompte que les banques sont en mesure de canaliser dans une certaine mesure la vie économique. Il s'est élevé toutefois en 1927 en conflit entre le Federal Reserve Board et la Banque de Reserve de Chicago, laquelle a refusé de se laisser imposer un taux d'escompte par le Board et à finalement fait prévaloir sa thèse

4°- Enfin, dernière disposition, qui n'est pas la moins curieuse, si une banque fédérale de réserve a besoin de fonds, le Conseil fédéral de réserve peut obliger une autre banque fédérale de réserve à réescompter le papier de la première à un taux fixé par lui. Cette règle crée une solidarité obligatoire entre toutes les Banques Fédérales de Réserve.

Conclusion générale sur les banques d'émission.

Si nous essayons de tirer une conclusion générale des développements sur les banques d'émission, nous pouvons dire que sur un point l'évolution est très nette, et son point d'aboutissement général en tous pays: à la multiplicité originelle des banques d'émission, s'est substitué un régime d'unité, qu'il y ait monopole de droit ou de fait, ou même multiplicité apparente dissimulant une grande cohésion.

De la pluralité à l'unité.

Banque d'Etat ou banque privée :

Au contraire, sur un deuxième point, celui de savoir si la banque d'émission demeurera une banque privée, comme à l'origine, 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 événement qui fait fléchir le crédit de l'Etat fait fléchir dans la mesure le crédit de la banque. Au contraire, dans les pays où fonctionne une banque d'émission dotée d'une certaine autonomie, c'est un fait que le crédit de la banque et celui de l'Etat sont distincts. En réalité, d'ailleurs, cette dissociation est plus apparente que réelle. Chez nous, par exemple, il existe 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

La banque privée a un crédit distinct de celui de l'Etat.

Source : BIU Cujas

les deux crédits sont distincts. Cela permet à la banque de France de garder son crédit à peu près intact, même quand le crédit de l'Etat est sérieusement atteint.

Section III

Le papier-monnaie

Rappelons la définition du papier-monnaie; c'est la monnaie de papier inconvertible: c'est-à-dire celle dont le porteur n'a pas le droit d'exiger de l'établissement émetteur qu'il la lui rembourse en espèces, celle qui est dotée du "cours forcé"

-I°- Les origines du cours forcé.

Origines du cours forcé.

Le cours forcé peut intervenir dans des circonstances très variées. Les deux principales sont les suivantes.

Le cours forcé comme moyen d'aider une banque en péril.

I°- Lorsqu'il est nécessaire d'aider une banque à sortir d'une situation difficile. Pour lui permettre de franchir cette période, les pouvoirs publics décrètent le cours forcé de ses billets. En I7I6, avait été crée en France, une banque dont l'histoire est célèbre, la banque de Law. Elle émettait des billets convertibles. Une spéculation effrénée s'engagea sur ces billets. Le public, qui avait d'abord eu une confiance absolue dans les entreprises de Law commença à la perdre. Les demandes d'échéance 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 I720 le cours forcé.

Les billets de la banque de France en I848.

Autre exemple: La révolution de I848 se produisit à un moment où la situation économique générale en France était peu favorable. Une crise qui avait éclaté en I846 n'était pas encore liquidée. Le public se précipita aux guichets de la Banque de France pour demander le remboursement des billets en espèces. Un décret du I5 Mars I848 décida l'inconvertibilité des billets.

Le cours forcé comme moyen de procurer des ressources à l'Etat Cours forcé de billets d'Etat.

2°- Il se peut, en second lieu que le cours forcé intervienne comme moyen de procurer à l'Etat des ressources financières. Le cours forcé peut alors s'appliquer, soit à du papier d'Etat, soit à des billets de banque.

Source : BIU Cujas

I° cas- Le cours forcé fut décrété aux Etats-Unis en I862 pour du papier émis par l'Etat auquel on donnait le nom de green backs, à cause de la couleur verte des billets au verso. Le cours forcé fut ici la conséquence de la guerre de Sécession et de la situation critique du Trésor américain.

Les 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 I7 décembre I789, les assignats à l'origine, n'étaient pas du papier-monnaie. L'Etat avait ordonné la vente des biens nationaux. Cette vente ne pouvait avoir lieu immédiatement, les assignats furent émis comme une sorte de prêt hypothécaire sur les biens non encore vendus, destinés à être remboursé au fur et à mesure de la vente. C'était une anticipation de recette pour l'Etat, et un placement pour les preneurs d'assignats. Mais les pouvoirs publics eurent besoin d'argent et se rendirent compte que les assignats étaient pour eux un moyen facile de s'en procurer On dissocia l'assignat de se 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.

2) Cas- : Un second procédé, plus subtil consiste à doter du cours forcé les billets émis non pas, 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 fabricant des billets de banque que vous me remettrez immédiatement. Comme vous n'avez pas le moyen d'augmenter votre encaisse en proportion, et que vous ne seriez pas en mesure de les rembourser, je donne, en échange du service que vous me rendez, le cours forcé à vos billets; je vous dispense de l'obligation de rembourser ces billets aux porteurs.

Cours forcé des billets de banque d'émission.

C'est de cette manière que l'Angleterre a procédé en I797, pour couvrir les frais de la guerre contre la France. De même, l'Italie en I866, pour financer la guerre contre l'Autriche, la Russie, en I855, pour la guerre de Crimée, et en I878, 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, car les

Source : BIU Cujas

contribuables sont gênés par la guerre. On ne peut pas les demander à l'emprunt, car dans l'incertitude des événements le public s'abstiendrait peut-être de souscrire. L'emprunt par l'Etat à la banque avec contre-partie du cours forcé est l'unique solution possible. Er cette solution a l'avantage de ne pas bouleverser les habitudes du public. Puisque, en fait, dans la vie normale le billet de banque même 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 la 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 y avait 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, puisque les deux choses étaient interchangeables. 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 cours forcé n'existe pas, que le papier peut être converti contre du métal, l'établissement émetteur, même si juridiquement, cette obligation ne lui est pas imposée, est amené par prudence à conserver une certaine proportion entre son encaisse et sa circulation. Du jour où le cours forcé le dispense de rembourser ses billets, il lui devient possible d'augmenter son émission, même si son encaisse n'augmente pas proportionnellement.

Double sens de la dépréciation.

Il résulte de ceci que le cours forcé est susceptible de déclencher des effets de deux natures, que souvent on ne distingue pas, mais qu'il est nécessaire de dissocier: un effet psychologique et un effet mathématique.

Source : BIU Cujas

L'effet psychologique diminution de la confiance du public.

I°- Un effet psychologique.

Il se peut que le public ait une moindre confiance dans une monnaie de papier devenue inconvertible, et dont il sent qu'à l'abri de l'inconvertibilité, on va peut-être exagérer l'émission Ce sentiment est assez naturel, car auparavant le billet valait de l'or, aujourd'hui il ne vaut plus de l'or. Il est naturel, bien que cela ne se produise pas toujours, que le cours forcé entraîne une dépréciation psychologique.

L'effet mathématique à diminution du pouvoir d'achat des billets.

2°- A côté de cet effet, et distinct de lui, un effet mathémathique, 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 nous supposons que le public ignore cette émission supplémentaire, et que sa confiance n'est pas entamée, un effet d'ordre mécanique va se produire. Pour le faire comprendre il suffit de considérer chaque unité de monnaie, métal ou papier, comme une sorte de bon donnant le droit de prendre une quote-part de l'ensemble des marchandises. Cette vue est un peu simpliste, mais pour une part correspond à la réalité. Quand le nombre des billets double, il n'est pas possible que chacun d'eux garde la même valeur réelle qu'auparavant. Puisque le nombre des billets a augmenté sans que l'ensemble des marchandises ait augmenté également, chaque bon donne droit à une part plus faible du stock des marchandises La valeur réelle du billet de banque, son pouvoir d'achat diminue donc avec l'augmentation du nombre des billets en circulation.

Conséquences de la dépréciation.

Cette idée générale acquise, pénétrons plus concrètement dans l'étude des effets du cours forcé, et examinons les symptômes et les conséquences 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 frs. équivaut à 5 pièces d'or portant la mention 20 frs. Quand la liaison est coupée entre le métal et le papier, il y a d'un côté une valeur en métal de 5 louis d'or, de l'autre côté, une valeur en papier. Nominalement, ces deux valeurs sont égales; mais en fait, elles ne vont pas tarder à se séparer. Des deux valeurs, celle qui sera supérieure à l'autre sera la valeur métal,

Le métal conserve sa valeur internationale.

Source : BIU Cujas

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, qui ne donne pas droit à 5 louis d'or, et que n'acceptera peut-être pas un créancier britannique.

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: 20francs vaut quelque chose, même indépendamment de cette mention. Il a le sentiment que quels que soient les avatars du système monétaire dans l'avenir, les pièces d'or qu'il a dans son armoire auront toujours comme lingot une certaine valeur.

C'est là en partie une illusion.

A la vérité, il y a là, dans une certaine mesure, une illusion. Car la valeur commerciale de l'or et de l'argent est pour une large part, la conséquence de leur emploi monétaire. Si l'Etat venait à renoncer un jour à l'or et à l'argent comme monnaie, les cours commerciaux de l'or et de l'argent comme lingots s'effondreraient. Mais, même si le sentiment des porteurs de métal est en partie une illusion, il est si ancré en eux, que le jour où le billet ne donne plus droit à de l'or, ils se détourneront du billet, ce qui entraîne une dépréciation du papier et une "appréciation" de l'or.

Cette prime de l'or est très variable d'amplitude suivant les cas.

La prime de l'or est parfois très faible.

L'expérience montre qu'elle est demeuré parfois très faible. En voici deux exemples:

La prime de l'or en 1848.

A) En France, en 1848, la prime de l'or ne dépassa pas 7%, et dès le mois d'août 1848, la prime de l'or n'était plus que de 8 pour 1000; Cela tient à ce que, à l'abri du cours forcé, la Banque de France, n'augmenta pas considérablement l'émission; elle ne profita que dans une très faible mesure de la latitude que l'inconvertibilité lui laissait.

On aperçoit ici une des idées essentielles qui dominent le sujet, et montrent combien il faut éviter les formules générales. Le cours forcé donne à l'établissement émetteur la possibilité d'émettre des billets en quantité considérable. Il s'agit de savoir dans quelle mesure il

Source : BIU Cujas

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 1870-1871.

B) Au mois d'Août 1870, le cours forcé fut à nouveau décrété. Au plus fort de la dépréciation du billet de banque, en septembre 1871, la prime de l'or ne dépassa pas 2,5%; 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. La circulation des assignats atteignit à 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 1792, un assignat de 100 livres, valait 72 livres-or. En 1793, le même assignat ne valait plus que 22 livres-or; en 1795, 2 livres-or; en Mars 1796, sa valeur était tombée à sensiblement moins d'une livre, à 0,30 centimes.

Exemple des assignats.

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 richesse, de sorte que, généralement les billets émis correspondent à des richesses qui sont, ou vont être prochainement créées. Si le nombre des bons s'élève avec l'escompte, le stock des marchandises s'élève en même temps. Si à d'autres moments l'activité économique se ralentit, il y a moins de marchandises , moins d'effets de commerce, donc moins de billets.

En temps normal l'émission faite à l'occasion de l'escompte correspond à une création de richesses réelles.

Sous le régime du cours forcé il n'en est plus ainsi.

Il en est autrement quand les pouvoirs publics ayant besoin d'argent, demandent à l'institut d'émission de grosses avances, et lui accordent le cours forcé: l'Etat possède alors une grande quantité de billets qu'il va lancer dans la circulation en paiement de ses fonctionnaires, de dépenses militaires, de fournitures de guerre, et il se peut que ces billets ne corres-

Source : BIU Cujas

pondent pas à des richesses réelles, ou correspondent à des richesses qui se volatilisent presque immédiatement, comme les munitions de guerre.

D'où hausse des prix.

Il s'ensuit que le cours forcé aura généralement pour conséquence la hausse du niveau général des prix, puisque, quand 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 demandent deux ou trois. En apparence, la valeur du billet n'a pas changé, et c'est la valeur des marchandises qui a changé. Le billet porte toujours la mention: 100 francs. Mais tel objet qui valait auparavant 100 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.

Des exemples historiques appuient ce raisonnement. En 1794, le quintal de blé valait 9.000 livres, six ans auparavant, il valait 14 livres. C'est un décalage de valeur formidable, qui n'avait pas sa cause du côté du blé. Ce qui le prouve, c'est que l'on constatait des changements de valeur à peu près égaux pour les autres marchandises. Le quintal de seigle valait en 1790, 10 livres; en 1796, 8.000 livres. L'augmentation était analogue pour la viande et pour les autres denrées. Il arrivait même que les marchands refusâssent de vendre leurs denrées contre du papier-monnaie, quelle qu'en fût la quantité, à quelque taux que ce fût.

Le dédoublement des prix.

Si, au lieu d'assignats, on leur offrait de l'or, leur attitude changeait, et les prix en or se retrouvaient voisins des prix de 1790. Il y avait donc dédoublement des prix, deux prix pour chaque marchandise; un prix en or, modéré, un prix en papier, extrêmement élevé, cette élévation pouvant atteindre l'infini, quand le marchand refusait de vendre.

Ce dédoublement d'ailleurs, garde toujours un caractère occulte, car les pouvoirs publics, désireux de protéger la valeur du papier-monnaie doté du cours forcé, interdisent formellement cette double cotation qui rend manifeste la dépréciation des billets.

Changement des valeurs écono-

3°- Le cours forcé et l'augmentation démesurée de l'émission du papier entraînent enfin

Source : BIU Cujas

miques et des conditions sociales.

un véritable bouleversement dans l'échelle des valeurs économiques et des conditions sociales. En effet, s'il est vrai, qu'il se produit une hausse des prix en papier, il s'en faut de beaucoup qu'elle soit immédiate, générale et de la même amplitude pour toutes des valeurs. Si elle était instantanée, générale et égale, tout ce qui se vendait 100 francs auparavant, se vendait désormais 500 francs, ou 1000francs, et toutes les valeurs étant immédiatement et uniformément transportées à un autre niveau; il n'y aurait pas de changement dans les rapports sociaux. Mais cette instantanéité et cette généralité ne se produisent pas et l'expérience montre que les répercussions de l'accroissement de l'émission sur les prix et les valeurs se conforment généralement aux directives suivantes.

Hausse de prix immédiat des articles d'importation.

A) Ce sont les prix des articles d'importation qui montent les premiers, et beaucoup plus haut que les prix des articles de production nationale. La raison en apparaît immédiatement. Du fait de la dépréciation de la monnaie nationale, il résulte que ses rapports avec les monnaies étrangères sont modifiées instantanément. S'il existait un certain rapport entre le franc et la livre-sterling, puis 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 une livre-sterling. Immédiatement tous les articles de provenance étrangère, que les importateurs doivent payer à leurs vendeurs en monnaie étrangère, vont changer de prix, et leur prix en francs va monter immédiatement, dans la mesure de la dépréciation du franc.

Ils montent plus vite que les prix des articles de production nationale.

Au contraire, si nous considérons les marchandises de production nationale, le bétail, le blé, produits dans le pays, 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 jouent qui 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

Source : BIU Cujas

détail a constitué ses 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, 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, n'ont pas une cohésion suffisante, leurs demandes de hausse de salaire n'aboutissent que partiellement. Les salaires ne sont pas entraînés dans le mouvement de hausse avec la même vigueur que les prix de gros et des prix d'importation.

La dépréciation monétaire favorise les débiteurs au détriment des créanciers.

D)- L'exécution des contrats à long terme demeure inchangée. Si un individu avait loué une terre par bail à ferme pour une période de 25 ans, moyennant un fermage de I.000 francs, il continue d'être tenu de donner I.000 francs et pas davantage. Si au cours de ce quart de siècle se produit une inflation, qui change le niveau de l'ensemble des valeurs, il n'en continue pas moins de n'avoir à donner au propriétaire que I.000 francs. De même, le porteur d'une rente sur l'Etat 3% a droit à 3 francs par titre de I00 francs, et rien de plus. L'Etat lui paie 3 francs de rente, même si par suite de l'inflation ces 3 francs ne représentent plus que le I/I0 ou le I/I00 de leur valeur antérieure.

Il résulte de ces explications que les acheteurs et les créanciers sont généralement les victimes du cours forcé, parce qu'ils ont comme concommateurs à subir la hausse générale des prix et que leurs recettes n'augmentent pas en proportion de cette hausse. Au contraire, les débiteurs et les spéculateurs sont les bénéficiaires du cours forcé: les débiteurs, parce qu'ils se libèrent en versant la même somme nominale, dont la valeur réelle va en décroissant; les spéculateurs parce que le cours forcé entraîne une mobilité des valeurs, de laquelle ils vivent, et qu'ils essaient de prévoir et de faire tourner à leur avantage.

Aussi tous les historiens qui ont étudié

Source : BIU Cujas

Le régime des assignats a permis la libération des débiteurs et des acheteurs de biens nationaux.

la période des assignats sont-ils d'accord pour reconnaître que ce régime a permis l'affranchissement des débiteurs. Les paysans, les fermiers se libéraient du fermage d'une année avec le travail de moins d'une semaine. La dépréciation des assignats a permis également la libération à très bon compte des acquéreurs de biens nationaux.

Augmentation des dépenses de luxe et réduction de l'épargne.

E)- Enfin un dernier effet, et non le moins caractéristique, du cours forcé et de l'inflation est l'augmentation des dépenses de consommation, au détriment de l'épargne. Quand l'étalon monétaire devient notable, la nation tout entière s'aperçoit que la spéculation est plus avantageuse que le travail. Quand ces fluctuations ont le sens marqué d'une dépréciation croissante, toutes les classes sociales arrivent à se rendre compte que l'épargne devient une véritable duperie. Celui qui se prive pendant uen année pour épargner une valeur monétaire de tant, la trouve l'année suivante, conservée 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, où 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 de théâtres, du nombre des carrosses, et plus généralement de toutes les dépenses de luxe et de prodigualité.

-3- Comment prend fin le cours forcé.

Le cours forcé peut prendre fin de trois manières, suivant que l'émission de billets, avec son cortège de conséquences, est plus ou moins développée. Si l'on considère le cours forcé comme une sorte de maladie, trois remèdes sont possibles, suivant le degré et l'intensité de la maladie.

Reprise de la convertibilité aux conditions antérieures.

I°- Reprise de la convertibilité des billets aux mêmes conditions qu'avant le cours forcé, c'est-à-dire retour pur et simple à l'état de chose antérieur. C'est le seul moyen, pour les pouvoirs publics et pour la banque d'émission de tenir l'engagement mentionné sur les billets de les rembourser en espèces métalliques à vue et au porteur.

Source : BIU Cujas

Application après la guerre de 1870.

Ce procédé a été adopté par la France après 1870. Comme la dépréciation du billet était faible et l'émission supplémentaire peu élevée, il n'y avait pas une disproportion sensible, même sous la période du cours forcé, entre l'encaisse et la circulation. Dès 1875, à une encaisse d'un milliard et demi, correspondait une circulation de billets de 2 milliards et demi, couverte, par conséquent, dans une proportion de 60 %. A partir de ce moment, la Banque de France commença à rembourser en or les porteurs de billets qui le lui demandaient, bien que juridiquement, elle n'y fut pas obligée. En 1877, la circulation était de 2 milliards et demi, l'encaisse de 2.200 millions. La Banque de France accentua ses remboursements volontaires. Le 1er Février 1878, 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 à un taux nouveau qui consolide la dépréciation.

2° - Reprise de la convertibilité à un taux nouveau, qui consolide une partie de la dépréciation. Cette solution s'impose, quand la dépréciation a été de longue durée et atteint un certain degré d'intensité, parce que, dans ce cas, l'écart est tel entre l'encaisse et la circulation, qu'il n'est plus possible de reprendre pratiquement la convertibilité sur la base du taux antérieur. Pour revenir à la stabilité monétaire, et ne pas renvoyer la convertibilité à 25 ou 30 ans, les pouvoirs publics sont obligés d'envisager un autre remède.

Exemple de la Russie en 1897.

En voici un exemple: en 1897, 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 de papier. La convertibilité se fit pratiquement de la manière suivante: On fit frapper des pièces d'or du même poids que les pièces anciennes de 10 roubles, et on inscrivit sur ces pièces nouvelles la mention 15 roubles.

Démonétisation du papier monnaie. Billets de la Banque de Law.

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

Source : BIU Cujas

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, et, par la loi du 2I 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

LES REGLEMENTS SANS MONNAIE.

Dans quelques pays, à côté des règlements avec monnaie, on a vu se développer un système de règlements qui permet de se passer de toute espèce de monnaie. Nous étudierons successivement: l'instrument, le mécanisme, et les conséquences économiques des règlements sans monnaie.

Section Ière - L'instrument des règlements sans monnaie.

Le Chèque.

Définition du chèque.

Le chèque peut se définir: une sorte de lettre de change dans laquelle le tiré, celui qui paiera, est toujours un banquier. La formule du chèque est la suivante:

"Payez à M. un tel, ou à son ordre, la somme de tant";

Nous retrouverons donc dans le chèque les trois personnages déjà rencontrés dans la lettre de change: le tireur, qui lance

Source : BIU Cujas

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.

a provision.

Le chèque suppose nécessairement une provision; c'est-à-dire que l'individu qui tire un chèque sur une banque doit y avoir préalablement versé des fonds à son compte, et il ne peut tirer de chèques que dans la mesure où son compte n'est pas épuisé. Sinon le chèque est émis sans provision et ce fait est un délit puni de peines sévères.

rigine du chèque.

On a discuté beaucoup sur les origines du chèque. Il semble avoir été inventé par les praticiens anglais, en vue de tourner la disposition légale qui prohibait la création de banques nouvelles d'émission. Les banquiers essayèrent d'échapper à cette disposition, en acclimatant l'usage du chèque. Dans une large mesure ils y ont réussi.

Le chèque ouvert

Dans les pays où le chèque joue un rôle important, on distingue deux sortes de chèques : le chèque ordinaire, ou ouvert, et le chèque barré.

Le chèque ouvert est celui qui peut être payé à n'importe quelle personne.

Le chèque barré

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.

e barrement général

e barrement spécial

mportance des èglements par hèque en ngleterre et ux Etats-Unis

En Angleterre et aux Etats-Unis, le chèque a pris une importance considérable, et est devenu l'instrument principal de réglement des transactions. Déjà au milieu du XIXème siècle, une enquête faite en Angleterre, en 1858, indiquait que les effets de commerce et les chèques représentaient 93 % du montant des réglements. Les billets de banque représentaient un peu moins de 5 %, et les réglements en numéraire, un peu plus de 2 %. Une enquête faite aux Etats-Unis, au début du XXème siècle donne des chiffres à peu près analogues.

Un peu plus de 90 % des transactions sont réglés par effets de commerce ou par chèques, 8 % par billets de banque et le reste en numéraire.

"Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 0

Source : BIU Cujas

Section II

Le mécanisme des réglements sans monnaie. Les virements et compensations

Double fonction du chèque.

Quelle est la fonction économique du chèque ?

Il se peut, en premier lieu, que le chèque aboutisse à un versement effectif de monnaie. Dans une seconde modalité plus parfaite, le chèque permet d'éviter toute intervention de la monnaie.

Le chèque instrument d'un retrait de fonds

Il se peut d'abord que le chèque soit purement et simplement un instrument de retrait de fonds. Un individu, par exemple, a toujours au début d'un trimestre, une somme qu'il affecte à ses dépenses de consommation pour la durée de ce trimestre. Il a intérêt à ne pas conserver chez lui cette somme, et à la déposer en banque à vue ; elle lui rapporte un intérêt et il évite les risques de perte et de vol. La banque lui remet un carnet de chèques. Il s'en sert pour opérer par fractions successives les retraits de la somme déposée. Quand il a besoin d'argent, il détache un des chèques et le tire sur lui-même, c'est-à-dire qu'il est à la fois le tireur et le bénéficiaire du chèque. Le banquier lui verse la somme inscrite sur le chèque sous forme de monnaie métallique ou de monnaie de papier.

ou d'un paiement où intervient la monnaie.

Il se peut aussi que notre individu se serve du chèque comme d'un moyen de payer ses créanciers. Il pourrait payer son tailleur en espèces ou en papier. Si le tailleur accepte (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 et au dos, soit le tailleur, soit un tiers auquel celui-ci endosse le chèque signe l'acquit. Ici encore, la monnaie intervient : quand le tailleur ou le tiers se présente au guichet de la banque, on lui remet de la monnaie en échange du chèque.

Le chèque instrument d'un réglement sans monnaie

2°- Beaucoup plus intéressante pour nous est l'utilisation du chèque par le moyen du virement comme instrument d'un règlement sans monnaie. Nous pouvons reprendre ici, en la modifiant très légèrement la précédente hypothèse. Il suffit de supposer que le tailleur Dupont a, lui aussi, un compte en banque, et chez le même banquier que son débiteur Durand. Dans ce cas, le chèque va permettre d'éteindre la dette sans aucune intervention de monnaie. Imaginons que Dupont et Durand aient tous deux un compte de

Source : BIU Cujas

10.000 francs au Crédit Lyonnais et que Durand doive 1.500 francs à Dupont. Il lui remet un chèque de 1.500 francs, Dupont qui pourrait présenter ce chèque à la Banque, pour obtenir 1.500 francs 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 débit de 1.500 francs le compte de Durand, qui tombe à 8.500 francs, et il crédite de 1.500 francs le compte de Dupont, qui passe de 10.000 à 11.500 francs. Grâce à ces deux écritures, le réglement est effectué sans aucune intervention de monnaie.

grâce au système des virements

Toutefois, cette solution suppose que nos deux individus ont affaire au même banquier. Or, tandis que dans les sociétés modernes, il y a une tendance à l'unification des banques d'émission, le principe de la pluralité subsiste pour les banques de dépôts. Malgré un certain mouvement de concentration, dans aucun pays ne fonctionne une banque de dépôt unique. Il arrive donc souvent que les deux personnes en relation 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 bailleur qui a reçu un chèque en paiement l'envoie à B, qui estobligé de se présenter à B et de lui demander 1.500 francs. La monnaie réapparaît. Il fallait donc un nouveau progrès. On y arrive par le système des compensations.

et des compensations

L'initiative des garçons de recettes à Londres au XVIII° siècle

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 allérs et retours de monnaie qu'on pourrait peut-être éviter. Le garçon de recettes de la banque B se présentait à la Banque B' pour demander le réglement d'un chèque, la Banque B' devait remettre la monnaie aux garçons de recettes de la Banque B. Quelques heures après, la situation inverse se présentait. La Banque B' créancière par un de ses clients de la Banque B, était obligée de lui envoyer un autre garçon de recettes. Il n'y avait pas seulement une perte de temps matérielle pour les garçons de recettes, mais aussi pour chaque banque, la nécessité de conserver une encaisse monétaire considérable, pour faire face aux demandes de remboursement des

Source : BIU Cujas

autres banques.

Afin de s'éviter du travail et des déplacements, les garçons de recettes eurent l'idée de se réunir dans un cabaret et d'échanger directement entre eux, sans intermédiaire de monnaie, les effets que leurs banques possédaient les unes sur les autres.

La pratique des foires de Champagne

A la vérité, les garçons de recettes de Londres ont moins inventé que retrouvé le système des compensations. Déjà, il avait été pratiqué et d'une manière systématique, dans les grandes foires du Moyen Age, notamment dans les foires de Champagne. Le réglement des opérations effectuées à une foire se faisait généralement au début de la foire suivante. Les marchands s'aperçurent qu'ils étaient souvent réciproquement créanciers et débiteurs les uns des autres et qu'il leur était possible d'éteindre dans une large mesure ces créances et ces dettes réciproquement sans aller et retour de monnaie. Mais la pratique des compensations s'était perdue avec la décadence de ces foires.

Fondation du Clearing-house

Les directeurs des banques de Londres virent d'abord d'un assez mauvais oeil, la pratique nouvelle de leurs garçons de recettes. Puis ils en comprirent les avantages, même pour la banque, c'est-à-dire la possibilité de diminuer les encaisses improductives. Il adoptèrent alors l'idée et lui donnèrent un caractère officiel. En 1775, fut fondé le Clearing-house, la Chambre de compensation de Londres.

Son fonctionnement

On peut définir le Clearing-House : une association entre un certain nombre de banquiers pour compenser les uns par les autres leurs comptes respectifs. En fait, le Clearing House met en contact chaque jour, dans un local donné, les représentants des diverses banques. A 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 le messager.

Le délégué sédentaire

Le délégué sédentaire a en main la liasse des effets de commerce et des chèques représentant l'actif de sa banque sur toutes les autres. Chacune des autres banques lui communique les effets de commerce et les chèques que ces diverses banques ont sur elle, et dont le total représente son passif.

Le messager

Mais le délégué sédentaire n'est pas en mesure, là où il est, privé de toute documentation, de vérifier le bien fondé des effets et des chèques qu'on lui présente. Ici intervient le messager. Il fait la navette entre la chambre de compensation et

Source : BIU Cujas

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 chèque sans provision et les effets douteux. Puis le délégué sédentaire rapproche les deux chiffres globaux : 1° montant des créances de sa banque sur l'ensemble des autres, 2°- montant des dettes de sa banque sur l'ensemble des autres.

Principe de la compensation

Si le rapprochement montre que sa banque est débitrice plus que créancière, par exemple débitrice de 12.000 livres et créancière de 10.000 livres, elle a un passif de 2.000 livres, on ne recherche pas a quelle banque particulière ces 2.000 livres sont dues. Le délégué sédentaire déclare que sa banque est débitrice de 2.000 livres vis-à-vis de 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 en tant qu'organisme distinct, qui a pour fonction d'effectuer finalement le réglement. Si chacun des délégués sédentaires a fait correctement ses opérations, il doit y avoir finalement, au point de vue de la Chambre de compensation, égalité des créances et des dettes.

On voit que ce système permet dans une mesure très large, mais non en totalité, de supprimer l'intervention de la monnaie. Il la supprime dans la mesure où les créances et les dettes se compensent. Mais il reste à savoir comment la banque créancière va toucher ses 2.000 livres, et comment la banque débitrice les versera. Pour l'excédent non compensé, qui ne représente d'ailleurs que 2 à 3 %, y aura-t-il un versement en monnaie métallique ou en billets, de la banque débitrice à la Chambre de compensation, puis de la Chambre à la banque créditrice ?

Non. Par un ultime perfectionnement on écarte les versements en numéraire, même pour ces excédents. Toutes les banques adhérentes à la Chambre de compensation doivent avoir un compte à la Banque d'Angleterre. Elles se trouvent donc dans la même situation que les individus sur lesquels nous avons raisonné précédemment, qui avaient le même banquier. En fin de journée, on ne règle pas les différences en monnaie, mais par de simples virements opérés par la Banque d'Angleterre.

Grâce à ce mécanisme ingénieux,des

Source : BIU Cujas

Importance des règlements par compensation

virements et des compensations, on arrive sur la place de Londres à éteindre une quantité formidable de réglements sans intervention d'aucune monnaie. Pour donner une idée de l'importance de ces réglements, avant la guerre (et les chiffres actuels sont naturellement beaucoup plus élevés), le montant des règlements par compensation 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 dont l'importance est beaucoup moindre. Dans la dernière année normale d'avant guerre, la Chambre de compensation des banquiers de Paris a réglé par compensation, pour toute l'année, une trentaine de milliards d'opérations.

Les mandats rouges de la Banque de France.

Mais il convient de dire qu'à côté des banquiers de Paris, un très grand nombre de banquiers, et même de particuliers, ont des comptes à la Banque de France, et se servent d'une sorte de chèque d'un caractère particulier, émis 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 beaucoup moins entré dans les moeurs.

Section III

Les conséquences des réglements sans monnaie

§ I - L'effacement des billets de banque

La circulation des billets est plus considérable en France que dans les pays Anglo-Saxons

La première conséquence des réglements sans monnaie, dans les pays où les virements et les compensations sont au premier plan, est l'effacement des billets de banque. Si nous comparons ces pays avec ceux, comme la France, qui ne pratiquent pas à un même degré l'usage du chèque, nous constatons immédiatement une différence. Le billet de banque est, dans un pays comme la France, l'instrument principal des réglements , 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 un milliard.

Elle y est fiduciaire

D'autre part, si l'on compare le billet de banque dans son rôle et sa nature en France et en Angleterre, on constate une deuxième différence

Source : BIU Cujas

peut-être plus significative. En France, et plus généralement dans tous les pays où les billets circulent pour une notable part, le billet de banque est une monnaie fiduciaire. La circulation des billets y dépasse sensiblement l'encaisse métallique avec toutes les conséquences que nous avons exposées.

Dans les pays Anglo-Saxons, elle est représentative.

Au contraire, dans les pays à base de réglements par chèques, virements et compensations, la circulation fiduciaire du billet de banque est beaucoup moins large. Elle est arrivée à se rapprocher peu à peu de l'encaisse, et il est même arrivé que l'encaisse soit supérieure à la circulation. Le billet de banque a perdu de ce fait, le caractère de monnaie fiduciaire, pour redevenir ce qu'il était à l'origine de l'évolution, une simple monnaie représentative.

Fonction transitoire attribuée au billet de banque.

S'appuyant sur ces constatations, certains économistes en ont tiré des vues générales, qui ne sont pas sans intérêt. Paul Leroy-Beaulieu en a conclu que le billet de banque avait dans la vie économique, une fonction essentiellement temporaire, transitoire. 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 relation avec elles au moyen des dépôts. Mais le jour où, à la suite de cette initiation, le système des dépôts est devenu normal, il est possible, selon ces économistes, de supprimer l'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.

Il prépare les réglements sans monnaie.

§ 2 - Transformation du rôle et de la nature des dépôts en banque

Dans une première phase : L'évolution a tendu à séparer les banques d'émission des banques de dépôts.

Ici encore, il faut signaler une évolution assez curieuse, qui rappelle la théorie, chère au sociologue italien Vico, d'après laquelle l'évolution historique se ferait en spirale. A l'origine, il n'y a pas de différenciation entre les diverses espèces de banques, celles qui font simplement les dépôts et l'escompte, et celles qui font de l'émission greffée sur leurs opérations ordinaires de dépôts et d'escompte. A ce moment l'émission du billet de banque apparaît comme l'émission d'une sorte d'effet

Source : BIU Cujas

de commerce, et le même régime s'applique à toutes les banques de dépôts et d'émission ; c'est le régime de la liberté et de la multiplicité des banques.

Dans une seconde phase, un rapprochement se fait entre les uns et les autres.

Puis, dans une seconde phase, à mesure qu'apparaît la fonction monétaire du billet de banque, une différenciation se creuse, chaque jour plus nette. A côté des banques ordinaires apparaissent les banques spécialisées d'émission qui prennent une physionomie distincte, deviennent réglementée, 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'émissi

Les pays à réglement sans monnaie tendent à réglementer les banques de dépôt

Mais l'évolution ne s'arrête pas là. Dans les pays pratiquant les réglements par chèques, virements et compensation, et en conséquence de ce développement des réglements sans monnaie, on revien dans une certaine mesure au point de départ. Quand il apparaît que l'instrument des réglements sans mon naie, 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 des réglements. Si bien que l'écart qui existait dans la seconde phase entre les banques de dépôts, et les banques d'émission, en raison de l'aspect monétaire de ces dernières diminue. Ce qui prouve que l'évolution se produit bien dans ce sens, c'est que dans les pays à circulation de chèques, de virement et de compensation, s'introduit l'idée de la réglementation des banques de dépôts. Cette idée de réglementation qui, au cours de la seconde phase, s'appliquait uniquement aux instituts d'émission, s'étend maintenant aux banques ordinaires.

Par là se comprennent 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 plupar des pays, établit un pourcentage entre l'encaisse et l'émission ; d'autre part, celle des banques de dépôt qui, aux Etats-Unis, les oblige à conserver liquide une proportion déterminée des dépôts.

Le rapport de l'encaisse aux dépôts aux Etats-Unis.

Aux Etats-Unis, les banques de dépôts doivent avoir, à la banque fédérale à laquelle elles

Source : BIU Cujas

sont affiliées, une couverture de 3 % de leurs dépôts à terme 4, 7, 10 ou 13 % suivant les cas de leurs dépôts à vue (10% en moyenne). De son côté, la Banque fédérale doit avoir une réserve métallique de 35 % du montant de ses dépôts. En fait, elle a généralement une couverture beaucoup plus forte.

Chapître V

LA MONNAIE DEPUIS 1914

Section 1ère

Le financement de la guerre par l'inflation

Le problème du financement de la guerre.

C'est là le fait dominant qui est au point de départ de toute l'histoire monétaire depuis 1914. Pour comprendre le bouleversement monétaire pendant et après la guerre, il faut partir des données d'un problème en apparence insoluble, qui s'est posé au début de la guerre à tous les belligérants, et en particulier à la France.

La guerre oblige les Etats à engager des dépenses formidables et immédiates. Comment les couvrir ? Pour fixer les idées, en France, les dépenses de guerre ont atteint environ 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. En effet, quels sont pour un état, les moyens de couvrir ses dépenses ? On en aperçoit deux, qui seront exposés au Cours de Législation financière, en troisème année : 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, pût augmenter les impôts, mais il ne pouvait raisonnablement les augmenter 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 gagnait 10.000

Source : BIU Cujas

francs par an et qui affecte à ses 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 staticiens les plus optimistes évaluaient cette somme disponible à 5 ou 6 milliards pour la France.

Si nous imaginons donc l'Etat tirant le maximum possible des impôts et des emprunts, nous arriverons à un total d'une dizaine de milliards soit le quart de ce que l'Etat a effectivement dépensé.

Aussi un certain nombre d'économistes et de financiers avaient le sentiment que l'Etat ne serait pas en mesure de supporter longtemps les charges d'une grande guerre, en raison de l'importance des dépenses qu'elle comporterait. Or, en fait, ni la France, ni aucun des belligérants n'a été arrêté dans la guerre par des raisons financières. Il y avait donc dans le raisonnement ci-dessus, à première vue pertinemment 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'agit de tel ou tel pays et, plus précisément, suivant qu'il s'est agi de pays comme la France, dont la circulation normale est à base de billets de banque, ou de pays comme l'Angleterre dont les règlements se font normalement par chèques, virements et compensations.

§ I - Le financement de la guerre en France.

La convention de 1911

L'instrument essentiel du financement de la guerre en France, fut le recours par 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, mais 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.

La loi du 5 août 1914

L'Etat, en échange de cette avance très nécessaire de la Banque de France, prenait publiquement par une loi du 5 août 1914, deux dispositions :

Le cours forcé

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

Source : BIU Cujas

autrement par une loi, la Banque de France est dispensée de l'obligation de rembourser ses billets en espèces". A partir de cette date, le billet de banque est devenu en France du papier-monnaie.

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, nous l'avons indiqué précédemment, à aucune proportion entre son encaisse et sa circulation, mais lui imposait un chiffre maximum d'émission, 6.800 millions. La loi de 1914 porte ce chiffre à 12 milliards. Une série de lois ultérieures relevèrent 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 qui est advenu de l'émission et des avances depuis 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 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 et que l'Etat remettait en paiement à l'un de ses créanciers, se trouvait ainsi augmenter de 100 francs le revenu de ce particulier.

mais non en valeur réelle.

Il n'y avait pas, en réalité, un enrichissement réel des individus. Cet enrichissement n'eût été possible que si les signes monétaires plus nombreux, dont les individus étaient détenteurs, leur avaient donné droit d'acheter plus de marchandises qu'auparavant. Et pour cela il eût fallu que le stock de marchandises se fût accru parallèlement à l'augmentation du nombre des billets. Il n'en était rien, au contraire.

Les productions normales étaient atteintes, 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 après avoir été produits, tels que les obus et, à un moindre degré, les

Source : BIU Cujas

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 les 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 dertaines 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 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'accompagna 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 en 1917, avec un revenu de 25.000 francs, s'il pouvait acheter moins de choses avec ces 25.000 francs qu'avec les 10.000 francs de 1914.

Le changement dans l'échelle des valeurs a permis des prélèvements beaucoup plus élevés en valeur nominale par l'impôt et par l'emprunt

Néanmoins, et ce n'est qui est pour le moment essentiel pour nous, un gonflement de toutes les valeurs nominales, un 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 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

Source : BIU Cujas

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 ; à l'origine, la Banque de France remet les billets à l'Etat, l'Etat les lance dans la circulation, en les remettant à ses créanciers. Puis, par les souscriptions aux bons de la défense nationale, l'Etat reprend une partie de ses billets, il les remet 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 difficultés.

Les emprunts de consolidation

Enfin, quatre emprunts de consolidation ont permis de transformer une partie appréciable des bons de la Défense nationale en emprunt à long terme, et de reculer dans l'avenir la solution définitive du problème de la liquidation financière de la guerre.

§ 2 - Le financement de la Guerre en Angleterre.

Suspension de l'Act de Peel

A première vue, il semble que l'Angleterre a couvert ses dépenses de guerre d'une manière tout à fait différente de la manière française, sans inflation. Sans doute, dès le début d'août 1914, la Banque d'Angleterre obtint la suspension de l'Act de Sir Robert Peel, le droit d'émettre des billets au-dessus de la couverture métallique, et de la somme fatidique de 19.750.000 livres, mais elle n'usa de cette faculté que pendant quelques jours : le 10 août 1914, elle avait déjà cessé de le faire. Sans doute, aussi à côté du billet de la Banque d'Angleterre et intentionnellement distinct, pour éviter d'entraîner le crédit du billet de banque dans des événements aléatoires, les pouvoirs publics décidèrent le 6 août 1914, la création d'un papier-monnaie d'Etat, appelé Currency-notes, en théorie convertible en or, mais en fait inconvertible. Ces currency-notes, étaient destinées à fournir aux banques la monnaie nécessaire pour répondre aux besoins de leurs clients puis ils furent utilisés, parce qu'ils étaient commodes et acceptés du public, par le gouvernement, qui couvrit ainsi une partie de ses dépenses de guerre. A la fin de 1919, il en circulait pour 356 millions de livres. Mais ce chiffre indique par sa modicité relative que les currency-notes, n'ont pas joué en Angleterre, le rôle du billet de la Banque de France.

Les currency-notes

De fait, ce n'est pas par une inflation

Source : BIU Cujas

L'inflation de crédit

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.

Augmentation des tirages des chèques par l'Etat et par les particuliers.

On sait que, tandis qu'en France, l'instrument essentiel des paiements est le billet de la Banque de France, en Angleterre, les réglements se font par chèques, virements et compensations. Quand l'Etat britannique eut besoin d'argent, pour couvrir ses dépenses de guerre, il s'adressa soit aux banques, soit au public. Aux banques, il demanda, non pas comme en France, l'Etat s'adressant à la Banque de France, des billets, mais l'autorisation de tirer sur elles des chèques. Aux particuliers, il demanda de bien vouloir souscrire à ses emprunts. Mais ici, encore, ce n'est pas en monnaie que les souscriptions furent effectuées. Le client s'adressait à la Banque où il avait un compte de dépôt et lui disait : l'Etat me demande de souscrire à son emprunt, donnez m'en les moyens ; augmentez mon crédit chez vous, le montant de la somme que je puis tirer sur vous par chèque. La banque acceptait et c'est ainsi que les particuliers ont pu fournir à l'Etat britannique l'aide qu'il sollicitait d'eux.

Mais tout de suite une objection se présente à l'esprit. Ces procédés n'étaient-ils pas dangereux. Ils aboutissaient à créer des facilités de crédit, ne reposant, semble-t-il, sur aucune base réelle.

En fait, les choses s'arrangèrent parce que les réglements britanniques se font par des virements et compensations, par des jeux d'écritures. Tout s'est soldé, depuis le début jusqu'à la fin, de cette manière, sans que la Banque d'Angleterre, ait eu besoin d'émettre des billets, puisque les réglements se faisaient sans billets.

Résultat de l'inflation de crédit.

Il n'en est pas moins vrai qu'il y avait dans ce procédé un 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 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 eût, en Angleterre, comme en France, inflation. Un spécialiste des questions monétaires, qui a étudié le financement de la guerre,

Source : BIU Cujas

en Angleterre, M. George-Edgard Bonnet, a calculé qu'en Angleterre, de la fin de 1913 à 1919, le pouvoir d'achat s'est multiplié par 2,5, alors que la masse des produits a plutôt diminué.

Section II

Les conséquences de l'inflation

L'inflation en Allemagne de 1918 à 1923.

Déjà avant la guerre, il existait une documentation abondante sur les effets du cours forcé et de l'inflation. Depuis 1914, la multiplicité des expériences, et surtout le degré formidable de l'inflation en certains pays, ont apporté une moisson de renseignements supplémentaires. Sur la plupart des points, les enseignements de la période d'avant-guerre sur les résultats économiques de l'inflation se sont trouvés confirmés. Il serait facile de le montrer en détail, en prenant des exemples dans les différents pays. Attachons-nous au cas le plus significatif, celui de l'Allemagne, non dans la période de guerre, mais dans celle qui a suivi la guerre, de 1918 à 1923. Nous nous arrêterons en 1923, parce qu'à ce moment s'est ouvert un chapitre nouveau dans l'histoire monétaire de l'Allemagne.

Accélération des émissions de billets.

Si nous considérons la période de 1918 à 1923, en Allemagne, nous constatons 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 poursuit à un même rythme accéléré ; en décembre 1922, la circulation atteint 1280 milliards. Mais c'est surtout en 1923 que l'inflation monte pour atteindre des chiffres qu'on a qualifié d'astronomiques. En décembre 1923, le montant de la circulation est d'environ 400 milliards de milliards.

Conséquences économiques.

Cette inflation, dont nous n'avons pas pour l'instant à rechercher les causes, 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

1°- Hausse générale et considérable des prix variables d'intensité, suivant qu'il s'agit

Source : BIU Cujas

forte pour les prix de gros que pour les prix de détail,

de telle ou telle catégorie de prix. Si nous fixons à 100, l'expression des prix en Juillet 1914, en octobre 1922, les prix de gros sont à l'indice 44.000. les prix de détail à l'indice 28.000 seulement. Quant au niveau du salaire à la même date, il est de 17.000 à 20.000 donc plus faible encore.

plus forte pour le coût de la vie que pour les salaires.

Si nous rapprochons les deux derniers chiffres, salaires 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 élevé qu'avant la guerre, il est cependant moins riche qu'avant guerre. Les ouvriers essayèrent bien de lutter contre ce mécanisme dont ils étaient victimes, et d'obtenir l'adaptation automatique de leur salaire au coût de la vie. Ils demandèrent l'application du système de l'échelle mobile. Ils l'obtinrent dans certains cas, mais, même alors, la dépréciation de la monnaie et la hausse des prix, s'accéléraient avec une rapidité telle que le mécanisme d'ajustement de l'échelle mobile était toujours en retard.

Tentative d'échelle mobile des salaires.

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 voisine de zéro. Les intellectuels, les professions libérales, dont les ressources n'ont pas suivi le mouvement d'augmentation des prix, sont également victimes de l'inflation. On cite des exemples pour la période 1922, 1923, de misères d'intellectuels, d'avocats, de médecins, de rentiers et de retraités, si graves, qu'elles entraînèrent de nombreux suicides.

Victimes de l'inflation : les rentiers.

Les professions libérales.

Bénéficiaires de l'inflation.

En face de ces catégories de victimes, quels ont été les bénéficiaires de l'inflation ?

D'abord, dans une certaine mesure : l'Etat, les finances publiques. Un article important du budget est le service de la dette publique. Or, la charge de la dette fléchit pour tomber presque à zéro, à mesure que l'échelle des valeurs monte. L'Etat continuait à devoir à ses rentiers la même quantité de marks, mais à mesure que la valeur du mark tombait, cette somme représentait une valeur réelle qui s'amincissait de plus en plus. Comme, 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

L'Etat : réduction de la charge de la dette publique.

Source : BIU Cujas

très sensible pour les finances publiques.

les industriels et commerçants

Ont bénéficié également de l'inflation, les industriels et commerçants qui, en période de hausse des prix, réalisent de très gros profits, ceux surtout qui eurent l'intelligence de transformer leurs profits en valeurs réelles au lieu de les conserver provisoirement sous la forme monétaire où ils seraient allés en s'évanouissant. En parlant, de l'intégration, nous avons vu qu'après la guerre, elle a pris une importance formidable en Allemagne. La raison de cet essor temporaire était le souci des industriels de se garantir contre la dépréciation croissante du mark. Ils achetaient des usines, même sans lien de connexité avec entreprise, afin d'éviter de voir fondre entre leurs doigts, par l'effet de la dépréciation, leurs gains des années précédentes.

L'intégration (rappel)

Conséquences monétaires.

3°- Un dernier effet de l'inflation, quand la dépréciation du mark atteignit un certain degré d'accélération, ce fut ce que l'on a appelé la fuite devant le mark. Les particuliers se rendirent tous compte qu'ils ne pouvaient plus se servir du mark, ni comme intermédiaire des échanges, ni comme instrument de mesure des valeurs. On a vu alors par une régression curieuse, se développer le retour au troc, l'échange de marchandises contre des marchandises.

La fuite devant le mark

Le retour au troc.

Puis sont apparus les contrats et les emprunts libellés en d'autres choses que de la monnaie nationale, non seulement en or, en dollars, mais même en seigle ou en charbon. Cela ne veut pas dire que le débiteur s'engageait à verser chaque année une certaine quantité de seigle ou de charbon, mais à verser une somme en marks correspondant à la valeur d'une quantité donnée de seigle ou de charbon. Ainsi, le créancier était assuré de recevoir chaque année, 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. Nous verrons dans quelles conditions ce changement a été réalisé.

les contrats-or

les emprunts seigle ou charbon

Section III

Le retour à l'or

Diversité des procédés de retour à l'or

Les pays qui ont pratiqué l'inflation 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

Source : BIU Cujas

a entrainé 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. Il n'y sont pas tous parvenus à l'heure actuelle. Et ceux qui y ont d'ores et déjà réussi n'ont pas tous adopté les mêmes procédés.

Le retour à l'état d'avant-guerre (solution anglaise)

Les pays qui n'étaient atteints que légèrement, par exemple, l'Angleterre, ont pu 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 à l'état de choses antérieur, ont dû recourir à un remède radical, et sacrifier la monnaie qu'ils ne pouvaient sauver, pour la remplacer par une monnaie nouvelle.

Les solutions intermédiaires

Enfin, les pays qui se trouvaient dans une situation intermédiaire, avec une inflation beaucoup 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.

§ I - La solution anglaise

La revalorisation complète de la livre sterling était particulièrement désirable

En Angleterre, au lendemain de la guerre, l'accord s'est fait très rapidement dans le public et les sphères dirigeantes pour tenter de rétablir le lien du papier et du métal dans les conditions d'avant guerre. C'est ce qu'on appelle la revalorisation complète de la livre. On a poursuivi l'objectif suivant : redonner à la livre papier, la seule qui circule depuis 1914, une valeur or égale à celle qu'elle avait avant 1914.

parce que l'Angleterre voulait redevenir le centre financier du monde

Cette revalorisation complète de la livre apparaissait en Angleterre, comme particulièrement désirable, parce que l'Angleterre, avant la guerre, était le centre financier du monde. C'est sur la place de Londres que se réglaient la plus grande partie des transactions internationales avec la monnaie anglaise, la livre comme étalon. Pendant les années de guerre, la place de New-York, à l'abri du privilège que lui donnait sa situation d'état neutre pendant la plus grande partie des hostilités, tenta de ravir à la place de Londres, sa situation internationale. Le dollar était toujours demeuré une monnaie or. Le pont n'avait jamai

Source : BIU Cujas

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. Mais les financiers comprirent que pour cela il fallait redonner à la livre tout son prestige, donc toute sa valeur d'avant guerre.

gle était pos-
ible parce que
dépréciation
la livre n'a-
it guère dépas-
10 % au maxi-
mum

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 1 livre pour 4,86 1/4 dollar-or. Au point extrême de dépréciation, en 1920, la livre valait encore 3,50 dollars. Dans la moyenne des années 1920-1921, la dépréciation de la livre au dollar n'a guère dépassé 30 %.

Il apparaissait donc à tous égards, que la maladie était légère, et 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 de tout le mouvement de la revalorisation de la livre. Il déclarait possible et souhaitable le retour de la livre au pair. Il suffisait pour cela de s'attaquer à la cause de la dépréciation. Puisque cette cause était l'inflation, il suffisait de pratiquer une politique très stricte de déflation, d'agir sur le pouvoir d'achat et les disponibilités des individus pour en restreindre la quantité. Si, en face du 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.

Le comité
nliffe

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 diminuer les currency-notes et les billets de la Banque d'Angleterre, forme classique de l'inflation. Mais, en outre, on s'attaqua à cette modalité spéciale 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 faciliter les souscriptions aux emprunts

déflation

Source : BIU Cujas

de guerre, les banques avaient multiplié les facilités à leurs clients, et par là, accentué l'inflation, inversement, pour aider à la déflation, les banques restreignirent leurs crédits.

L'assainissement des finances publiques

Mais ce ne furent pas les seules mesures pendant la période 1920-1925. L'instrument essentiel du rétablissement monétaire britannique fut une politique de restauration des finances publiques. Un très gros effort a été fait 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 secours de l'emprunt. A partir de 1920-1921, grâce à la fois, à la compression des dépenses, et à l'accroissement des impôts, il ne fut plus nécessaire de recourir à l'emprunt. Alors disparût, grâce à l'équilibre budgétaire, la crainte que les pouvoirs publics ne fussent amenés à faire une inflation nouvelle. On voit ici la liaison du problème des finances publiques et du problème monétaire. Quand l'équilibre des finances publiques fut tout à fait assuré, et que toute menace d'inflation eut été écartée, le retour à la monnaie saine fut relativement aisé.

Le Gold Standard Act, de 1925

En fait, le rétablissement du pont entre l'or et le papier s'est réalisé en 1925, par une loi très importante, le Gold Standard Act (dont on trouverait le texte traduit dans la Revue d'économie Politique, numéro de Septembre-Octobre 1925). Cet Act a rétabli en Angleterre l'Etalon-or.

Maintien du papier dans la circulation intérieure

Mais cela ne signifie pas le rétablissement effectif de l'or dans la situation intérieure. 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 monnaie 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 une circulation effective d'or, voilà quel fut l'objectif poursuivi. Et voici quelles mesures pratiques furent édictées à cette fin par la loi de 1925.

Obligation pour la Banque d'An-

D'une part, obligation pour la Banque d'Angleterre, de fournir de l'or en barres, en lingots

Source : BIU Cujas

gleterre de don- ner de l'or en barres en échange de billets par grosses quantités (1.500 livres)

à qui lui en demande, mais seulement par grosses quantités, par somme minima de 400 onces d'or, environ 1.500 livres. Par conséquent, le possesseur d'un billet d'une livre ne peut pas porter à la banque d'Angleterre ce billet, et réclamer de l'or à la place. Mais l'individu qui a en mains 1.500 livres 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

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

Enfin, la loi de 1925, lève l'embargo mis en 1914 sur la sortie de l'or, qui redevient donc une marchandise exportable.

Que résulte-t-il de l'agencement de ces trois dispositions ?

Levée de l'embargo sur l'exportation de l'or

C'est bien le rétablissement du pont entre le papier et le métal, puisque ceux qui ont des billets en quantité suffisante peuvent les échanger contre du métal, et que ceux qui ont de l'or en quantité suffisante peuvent l'échanger contre des billets. L'interchangeabilité est donc rétablie entre le papier et l'or. Et par ailleurs, puisque l'embargo est levé à l'exportation de l'or, l'individu qui a un paiement à faire à l'étranger, et dispose de monnaie nationale, peut l'échanger contre de l'or, et l'envoyer à ses créanciers.

C'est le système du Gold-exchange standard

Résultats monétaires de la réforme

Quels ont été les résultats de la réforme monétaire anglaise, et du retour de la livre au pair ?

Au point de vue monétaire, personne ne conteste que la réforme de 1925 ait remporté un plein succès. On s'était demandé si le rétablissement de l'or n'était pas prématuré, et si la Banque d'Angleterre serait en mesure de conserver son encaisse métallique. Puisqu'on donnait aux particuliers qui ont des livres-papier, la possibilité d'exiger de l'or en échange , au moins par grosses quantités, les particuliers n'allaient-ils pas tous se précipiter aux guichets de la Banque d'Angleterre, demander des quantités massives d'or, qui feraient s'évanouir les réserves métalliques de la Banque ? - Il n'en a rien été. La réforme s'est acclimatée très vite ; l'encaisse n'a pas disparu. Depuis 1925, la valeur de la livre n'a fluctué que dans des limites minimes et sans inconvénient.

Source : BIU Cujas

Résultats économiques

Si l'on passe des résultats monétaires aux résultats économiques de la réforme, les choses sont moins simples. Un certain nombre d'économistes ou de publicistes ont rendu la politique monétaire et le retour à l'or, responsable des difficultés économiques et sociales, que la Grande Bretagne a connues ces dernières années : restriction des débouchés, chômage et grandes grèves de 1926.

Comment la revalorisation de la livre a pu entraver les exportations britanniques

Nous avons vu que les pays à monnaie dépréciée voient l'échelle des valeurs se modifier, et que ces changements dans l'échelle des valeurs ne se produisent pas tous au même moment, ni avec la même amplitude. En particulier, les producteurs qui transforment des matières premières nationales voient leurs prix de vente monter moins haut que les autres. Il s'ensuit que dans les pays à monnaie dépréciée, et surtout en voie de dépréciation, les prix sont moins élevés que dans les autres pays. Et quand on exprime ces prix en or, ils baissent progressivement. Si l'on prend le mouvement des prix français en 1926, dans la période de Janvier à Juillet, quand la dépréciation du franc s'accroit, le prix des articles français monte en f papier, mais traduit en francs-or, il se rétrécit gra duellement. Un pays, dont la monnaie se déprécie, ayant des prix or qui diminuent, est favorisé sur le marché de l'exportation. Inversement, un pays dont la monnaie s'apprécie, voit ses prix-or se relever sur l marché d'exportation et si, au moment où il réalise sont redressement monétaire, les autres pays moins avancés, sont encore dans une période de dépréciation de leur monnaie de papier, et il est clair que ces de niers ont sur lui un avantage marqué, et qui va croissant, à mesure que la dépréciation de leurs monnaies, l'appréciation de la sienne augmentent. Or, précisément la Grande-Bretagne a réalisé la remontée de sa monnaie à un moment où un certain nombre des grandes nations européennes, étaient au régime de la monnaie dépréciée. Et si, depuis 1925, elle s'est trouvée gênée dans ses exportations, pour une part le redressement monétaire rapide qu'elle a effectué en est sans doute la cause. Le producteur anglais était par exemple incapable de vendre ses articles sur le marché français, car p obtenir une somme en livres, le couvrant de ses dépe ses, il lui aurait fallu vendre si cher en francs, q n'aurait trouvé aucun acheteur.

En quelle mesure l'arrêt de l'émigration est-il cause de la crise du chômage

En face de cette thèse, d'autres économistes expliquent les difficultés économiques et sociales de l'Angleterre, par d'autres raisons, notamment par l'arrêt de l'émigration britannique depuis 1914. Avant la guerre, chaque année, la Grande-Bretagne

Source : BIU Cujas

envoyait, dans ses colonies et dans les autres pays, l'excédent de sa population, elle ne l'a plus fait depuis 1914, elle a une population excessive, notamment dans l'industrie. L'armée des chômeurs de la Grande Bretagne ne serait rien d'autre que cet excédent qui, normalement, aurait dû aller chercher ailleurs ses moyens d'existence et de travail.

Sans entrer dans l'examen de ces deux thèses, il semble vraisemblable que les difficultés économiques et sociales de la Grande Bretagne ont été au moins aggravées par la politique financière et monétaire, courageuse, mais un peu prématurée et brusquée, que l'Angleterre a pratiqué en ces dernières années.

La réforme monétaire anglaise a été parachevée en 1928 par le Currency and Bank notes Acts, voté le 22 Mai, promulgué le 2 Juillet, entré en application le 22 Novembre.

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'état de 1 livre et de 10 shillings, créés en 1914, comme nous l'avons exposé naguère, en vue de permettre la couverture des dépenses de guerre. 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.

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 de l'émission.

On se rappelle qu'avant 1914, et aux termes de l'Act de 1844, l'émission des billets devait être intégralement couverte par de l'or, sauf jusqu'à concurrence d'une somme de 20 millions de livres environ (un peu moins de 500 millions de francs) correspondant à des valeurs d'Etat et à une vieille créance de la Banque sur l'Etat.

Désormais, la partie de la circulation non couverte par de l'or pourra être beaucoup plus considérable puisqu'elle est fixée par l'Act de 1928 à 260 millions de livres couverts pour environ 90 % par des fonds d'Etat remis à la Banque au moment de la fusion des deux circulations, par les Currency-notes Départements, c'est-à-dire par le service d Etat qui avait assuré jusqu'alors la gestion des currency-notes

Source : BIU Cujas

On voit que si le montant de la circulation non gagée par du métal a beaucoup grandi, le principe de la réglementation reste le même qu'en 1844 c'est l'idée de la couverture intégrale de l'émission par des garanties sûres. La Grande Bretagne s'est refus en effet, malgré que certains créanciers lui en eussent donné le conseil, à adopter le système en vigueur dans la plupart des autres pays, d'une simple 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 deux tempéraments importants.

1°- 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. Naturellement cette émission supplémentaire devra être garantie par des valeurs de même nature que celles composant la couverture normale.

2°- En sens inverse, la Banque peut demander à la Trésorerie qu'elle réduise d'une quantité déterminée pour une période donnée, le montant de l'émission fiduciaire (La loi de 1928 appelle émission fiduciaire celle qui n'est pas couverte par du métal).

Une dernière disposition de la loi de 1928 doit être encore mentionnée : c'est celle qui permet à la Banque d'exiger la remise de l'or (pièces e lingots), détenu par toute personne qui en posséderait un stock, d'une valeur supérieure à 10.000 livres. Cette disposition confère à la Banque d'Angleterre un véritable pouvoir d'intervention directe dans la politique des grandes banques de dépôt. Elle permet à la Banque d'accroître ses réserves d'or. Il est fait exception toutefois à ce droit de réquisition en divers cas, en particulier quand il s'agit d'or destiné aux besoins immédiats du commerce international. Ainsi se confirme la doctrine déjà posée par l'Act de 1915, à savoir que l'or dans la vie économique d'aujourd'hui a pour fonction d'assurer la couverture de la circulation intérieure et la stabilisation des échanges intermédiaires, mais non de servir d'intermédiaire effectif des transaction entre individus d'un même pays. (1)

§ 2 - La solution allemande

La solution allemande a été différente

---

(1) On trouvera le texte de l'Act de 1928, accompagné d'un excellent commentaire de M. Gaston Leduc dans la Revue d'Economie Politique n° de Novembre-Décembre 1928

Source : BIU Cujas

La solution allemande

parce que la situation était tout-à-fait autre. En 1923, l'émission des marks était formidable, et la dépréciation du mark était telle, que le public ne voulait plus recevoir 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 par un remède radical, revenir à la monnaie d'or, Le procédé employé a consisté dans une procédure assez compliquée, qui se résume en deux opérations successive On n'est pas passé d'un seul coup du papier à l'or.

La Rentenbank

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 15 Octobre 1923, les pouvoirs publics créaient un organisme nouveau, la Rentenbank. A première vue, cette banque parait étrange car elle n'avait qu'un capital virtuel, non versé. Son

Son capital virtuel

capital était constitué par une hypothèque de 3.200 millions de marcks-or sur la fortune nationale, qui se subdivisait en deux parties égales, l'une de 1.600 millions sur les biens fonciers et agricoles, l'autre de même valeur sur l'industrie, le commerce et la Banque.

Les rentenmarcks

On a dit parfois que c'était là une sorte d'impôt sur le capital non levé. La Rentenbank reçut le droit d'émettre des rentenmarcks, c'est-à-dire des billets d'un type nouveau.

Quels étaient les droits du porteur d'un de ces billets ? Avait-il le droit d'obtenir de l'or ? Non. Il avait simplement le droit, s'il le désirait, d'obtenir de la Banque en échange de ce papier, un

Les rentenbriefe

autre papier, une rentenbriefe, une lettre de rente, qui rapportait intérêt, et était l'expression du gage hypothécaire. La rentenbriefe était ainsi assez comparable aux assignats, au début de leur histoire, quand ils représentaient des biens nationaux à vendre et qu'ils rapportaient intérêt.

Motif du succès du rentenmarck

Ce mécanisme était compliqué et, à première vue, assez baroque. D'une manière générale, les spécialistes financiers se montrèrent très sceptiques sur ses chances de durée, en France, notamment. Or, tout au contraire, cette institution a montré une solidité parfaite. Alors que le marck-papier s'était déprécié à peu près jusqu'à zéro, le rentenmarck s'est fort bien tenu, quoi qu'il ne fût pas convertible en or. La raison en est que, d'une part, cette réforme

Appui des milieux économiques

a été 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

Source : BIU Cujas

vit les forces réelles de l'Allemagne de 1923, appuyer la réforme, le public eut confiance.

Refus de la Rentenbank d'accroître l'émission

D'autre part, et surtout quand en Décembre 1923, très peu après la mise en vigueur de la réforme, le gouvernement eut absorbé les 1.200 millions de marcks-or mis à sa disposition par la Rentenbank, il lui demanda de lui faire une nouvelle avance. Celle-ci s'y refusa. Il fallut au gouvernement boucler le déficit par d'autres moyens. Le public eut alors l'impression très nette qu'il n'y aurait pas d'inflatio de rentenmarks, par la Rentenbank. Dès lors, comme l'inflation n'était pas à craindre, il n'y avait pas de raison pour que la valeur du rentenmark ne se maintînt pas. 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 Reischmark-or

En 1924, la seconde étape a été réalisée : du Rentenmark, on est passé au Reichsmark, au mark-or. Le rentenmark, à l'origine, n'était pas une monnaie ayant cours légal ; les créanciers n'étaient pas obligé d'accepter un paiement en rentenmarks. La seule monnaie ayant cours légal, c'était le mark-papier déprécié. Mais, bien qu'il n'eut pas cours légal, le rentenmark fut naturellement accepté dans toutes les transactions, parce que le public avait l' impression qu'il était beaucoup 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 dégré de la dépréciation du mark papier ; un mark or pour un million de million de mark-papier. (I.000.000.000.000)

La loi du 30 août 1924

Parallèment 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 au moins en or). Dans certains cas, ce 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 Reichbank

En fait, la Reichbank s'est attachée à se constituer une très forte encaisse métallique.

Le Gold Exchange Standard

Naturellement, l'or ne circule pas effectivement dans les échanges intérieurs. Si les modalités ont donc été très différentes pour la réforme monétaire anglaise et la réforme monétaire

Source : BIU Cujas

allemande, le point d'aboutissement est à peu près le même dans les deux pays : circulation intérieure de papier, mais avec un lien entre ce papier et l'or.

§ 3 - La solution française.

La France, la Belgique, l'Italie, ont adopté le même système, intermédiaire entre la solution britannique du retour à la pleine valeur d'avant-guerre et la solution allemande de la démonétisation de la monnaie d'avant guerre. Avant 1914, il y avait du fait de l'union Latine, égalité de valeur entre le franc français, le franc belge, le franc suisse et la lire italienne. Cette égalité de valeur s'aperçevait lorsqu'on consultait la cote des changes, c'est-à-dire lorsqu'on se demandait combien il fallait donner de ces francs français, belges, suisses, ou de ces lires italiennes pour avoir l'équivalent d'une livre-sterling anglaise. En gros et en négligeant des différences de détail, il fallait donner environ vingt cinq de ces francs ou de ces lires pour avoir une livre. Seule, la Suisse qui a été très peu atteinte par la guerre, a pu conserver à sa monnaie la valeur d'avant-guerre. Les trois autres pays; Italie, France et Belgique ont dû consentir à une amputation dans la valeur de leur unité monétaire. Lorsque ces pays ont voulu rétablir le pont entre leur monnaie nationale et l'or, ils ont été obligés de le reconstruire en un point très différent de celui où il existait avant 1914.

La solution française, comme les solutions belge et italienne est intermédiaire entre la solution allemande et la solution anglaise

Aux termes des réformes monétaires qui ont été opérées dans ces trois pays, l'échelle des relations avec la livre sterling se trouve aujourd'hui la suivante : En Belgique, elle s'exprime par le chiffre 175, c'est-à-dire qu'il faut donner 175 francs belges pour avoir l'équivalent d'une livre sterling. En Italie, par le chiffre 92,46. En France enfin, approximativement par le chiffre 125. La solution des pays latins est donc bien une solution intermédiaire entre le retour à la pleine valeur d'avant guerre et l'abandon de la monnaie d'avant-guerre. En outre, dans ce groupe de trois pays, la France occupe une situation intermédiaire puisqu'elle a adopté un taux qui implique une dépréciation moindre que la dépréciation belge (125 au lieu de 175), mais plus forte que la dépréciation italienne (125 au lieu de 92)

A - Les données du problème

Les controverses doctrinales

Au cours de quatre années qui ont précédé notre réforme monétaire, s'est déroulée une controverse

Source : BIU Cujas

qui a mis aux prises les partisans des deux thèses opposées : la thèse de la revalorisation et la thèse de la dévaluation.

Thèse de la revalorisation

Voyons d'abord en quoi consistait la thèse de la revalorisation et sur quels arguments principaux elle s'appuyait. "La France, déclaraient ses adeptes, doit se donner en matière monétaire le même objectif, la même fin, que la Grande Bretagne. Elle doit essayer de redonner à son franc, toute la valeur que ce franc avait avant la guerre. Puisqu'un bon critérium de la valeur d'une monnaie nationale est l'expression de son rapport avec d'autres monnaies étrangères, et que, en 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 tell 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°- Ils disaient d'abord que la revalorisation était le seul moyen d'éviter une sorte de faillite monétaire, et pour développer cette idée, ils se plaçaient successivement au point de vue de l'Etat et au point de vue de la Banque de France. S'agit-il d'abord de l'Etat ? Ceux qui ont souscrit aux emprunts d'Etat, tout au moins aux emprunts émis avant 1914, ont remis à l'Etat de vrais francs. Il semble que si l'Etat se conduit honnêtement, il doit, tant pour le service des 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 s ayant reçu de bons francs, il en rend de mauvais.

Premier argument La revalorisation est le seul moyen d'éviter une faillite

Plaçons-nous maintenant au point de vue de la Banque de France. La Banque de France a lancé dans la circulation une masse de billets qui comportaient la mention "Payable à vue au Porteur". Donc celui à qui la Banque, en 1913 par exemple, remettait un billet sur lequel était la mention : 100 francs, était en droit d'attendre que la Banque lui donnerait à vue cinq louis de vingt francs ayant un certain poids. Cet engagement pris par la Banque 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 un jour, quand les effets de la guerre seraient suffisamment liquidés, retrouver leurs droits à convertibilité, leur droit à obtenir en échange de leurs billets un certain poids d'or ou d'argent

Source : BIU Cujas

déterminé par la loi de Germinal an XI.

Ainsi donc si l'Etat et si la Banque de France veulent se conduire honnêtement, ils doivent donner à ceux qui ont des droits sur eux, porteurs d'emprunt d'une part, porteurs de billets d'autre part, des francs égaux en valeur à ceux qui existaient avant la guerre.

Second argument: la revalorisation est le seul moyen de compenser les injustices provoquées par l'inflation

2°- Un second argument en faveur de la revalorisation consistait à dire qu'elle était le seul moyen de réparer, de compenser les injustices graves qui avaient été la conséquence de l'inflation et de la dépréciation du temps de guerre. Nous avons vu antérieurement que la dépréciation du franc et l'inflation avaient fait des victimes et des bénéficiaires ; que parmi les victimes, il fallait compter tous ceux dont les revenus nominaux n'avaient pas augmenté parallèlement à la hausse des prix de toutes choses.

En particulier, les classes moyennes, et les rentiers. Qu'il y ait eu là une injustice, c'est ce que personne ne conteste. Quel est le moyen de réparer, dans la mesure du possible, cette injustice ? Il n'y en a qu'un, semblait-il, qui est de remonter graduellement, peu à peu la pente qui avait été descendue , à mesure qu'on la remonterait, diminuerait et finalement s'effacerait le préjudice qui avait été causé aux rentiers. Voilà un individu qui, je suppose, en 1913 avait des rentes ou une retraite de 5.000 francs par an. C'était une somme qui lui permettait à la rigueur de vivre en 1913, qui le réduisait à peu près à la misère lorsque la dépréciation du franc a atteint son maximum, parce qu'il avait toujours 5.000 francs par an, mais que le prix de toutes choses ayant doublé, triplé ou quadruplé, le résultat était le même que si ses 5.000 francs s'étaient contractés jusqu'à ne plus être que 1.500 francs ou 2.000 francs. Mais si peu à peu le franc reprend sa valeur, notre individu 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, pouvaient se résigner, 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, la restauration à l'unité monétaire de sa pleine valeur ?

Source : BIU Cujas

Thèse de la dévaluation

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, c'est que la revalorisation, à la supposer possible, demanderait un très long temps. En Angleterre, où la dépréciation maxima de la livre n'a pas dépassé 30 %, et encore pendant peu de temps, il a été relativement facile de redonner à cette monnaie qui n'avait été que peu dépréciée, sa valeur initiale. Mais en France, où l'argument prenait d'autant plus de poids à mesure que le franc, en fait, se dépréciait davantage, si l'on voulait remonter toute la pente descendue, on ne le pourrait faire qu'en prenant une longue période, période que les plus optimistes évaluaient à 25 années. Qu'est-ce à dire sinon que cette politique de la revalorisation suppose pendant au moins un quart de siècle que le pays reste au régime de l'instabilité monétaire. S'il est vrai que la fonction de la monnaie implique essentiellement la stabilité, s'il est vrai qu'on ne peut avoir une monnaie qui soit un bon intermédiaire des échanges que si la monnaie est stable, 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, au mal de la monnaie instable.

Deuxième argument : La revalorisation avantagerait les spéculateurs

2°- Les partisans de la dévaluation 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 revalorisateurs, nous disions que tel individu appartenant à la classe moyenne, tel rentier, aurait été victime peut-être 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 est vrai pour autant que notre individu garde la même situation économique 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. Des individus qui possédaient des valeurs d'avant guerre ont été amenés précisément par le malheur des temps et par la dépréciation à les liquider, à les transformer en argent liquide ; ils avaient par exemple des titres de rente sur l'Etat ; pour ne pas mourir de faim, il 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 ultérieu-

Source : BIU Cujas

rement par l'Etat. Et ceux qui sont intéressés, à partir de ce moment-là, à une politique de revalorisation, ce ne sont plus les individus, intéressants sans doute, qui avaient apporté à l'Etat des francs d'avant-guerre, ce sont les spéculateurs qui ont profité de leur gêne et qui leur ont acheté à bas cours leurs valeurs d'avant-guerre ; ces spéculateurs n'ont assurément aucun droit à voir les titres qu'ils ont acquis avec des francs dépréciés, reprendre peu à peu la valeur qu'ils avaient initialement.

Troisième argument : La revalorisation provoquerait une crise économique et sociale très grave

Une troisème objection à la thèse de la revalorisation, c'est que la revalorisation, si on l'avait poursuivie jusqu'à l'objectif intégral, jusqu'à redonner au franc sa pleine valeur d'avant-guerre, aurait déclanché une crise économique et même sociale très redoutable. Nous avons vu précédemment que la multiplication des signes monétaires entraîne une hausse des prix ; que si cette hausse des prix était instantanée et du même rythme pour toutes les valeurs, il n'en résulterait pas de troubles graves, mais qu'il n'en est pas ainsi, qu'il y a des décalages dans les mouvements de valeurs, en sorte que l'inflation profite aux uns, nuit aux autres ; puis précisant l'analyse, nous avons vu que l'inflation et la dépréciation de la monnaie nationale apportent un stimulant, un peu artificiel d'ailleurs, 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 nationale s"apprécie", il en peut résulter une situation économique très difficile, pour l'industrie nationale et au reste, nous savons qu'il est parfaitement possible que la remontée de la livre à sa pleine valeur d'avant guerre ait une part large de responsabilité dans la crise économique et sociale : arrêt des exportations et chômage qui a atteint l'Angleterre au cours de ces dernières années et qui est encore à l'heure présente une très grosse menace pour ce pays.

De cet exemple même de l'Angleterre, les partisans de la dévaluation 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 ce stimulant de notre exportation disparaîtra et où nous connaitrons au point de vue économique et social une gène sérieuse.

Quatrième argument : La revalorisation serait un

4°- Enfin, la revalorisation intégrale aurait été un désastre pour les finances publiques. L'inflation, la dépréciation de la monnaie nationale, favorise dans une certaine mesure les finances publiques

Source : BIU Cujas

désastre pour les finances publiques

parce qu'à mesure que la monnaie nationale se déprécie et que le niveau de toutes les valeurs s'élève nominalement, le rendement des impôts augmente, surtout pour les impôts sur les prix et sur les revenus (Or la plupart des impôts indirects sont établis en fonction des prix et la plupart des impôts directs le sont en fonction des revenus)

Les dépenses de l'Etat, il est vrai, croissent bien aussi dans une certaine mesure en ce sens que lorsque l'Etat veut payer ses fonctionnaires et ses ouvriers ou passer des marchés de fournitures, il supporte la hausse générale des prix de toutes choses, mais il ne la supporte que dans une certaine mesure, parce qu'il y a un poste des dépenses de l'Etat qui reste fixe et par conséquent dont 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 donner la même somme et comme ses recettes exprimées en francs, montent d'année en année, la charge de la dette publique est de plus en plus légère. Inversement, si nous imaginons que la pente est remontée, que la valeur du franc va croissant, l'Etat continuera de devoir à ses créanciers, cependant que le rendement des impôts directs et indirects se trouvera, en valeur nominale, réduit, comprimé, par la baisse des prix qui accompagne l'appréciation du franc et très vite l'Etat deviendra incapable de faire face à l'énorme dette contractée par lui depuis 1914.

La stabilisation de fait.

II - Pendant que se déroulaient ces controverses doctrinales, 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 avec quelques détails comment la France a été amenée à cette solution de fait, à cette stabilisation empirique au niveau de 125. Puis, lorsque nous aurons indiqué les raisons de cet état de fait, qui a duré environ pendant 18 mois, de Décembre 1926 à Juin 1928, nous aurons à nous demander pourquoi la France a transformé cet état de fait en état de droit, pourquoi, après avoir vécu pendant 18 mois, sous le régime de la stabilité de fait, 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 ces 18 mois de stabilité de fait.

1°- Le 20 Juillet 1926, le franc français avait atteint son point extrême de dépréciation En Juillet 1926, le franc à un certain moment,

Source : BIU Cujas

I
Les facteurs de la dépréciation extrême du franc en Juillet 1926

s'est trouvé si déprécié qu'il fallait donner plus de 240 francs pour avoir l'équivalent d'une livre sterling. A quoi tenait cette dépréciation ? C'est une question qui sera exposée en détail plus tard au cours de seconde année lorsque sera faite la théorie du change. Mais, tout de même, nous en devons dire un mot parce que l'histoire ultérieure ne pourrait pas se comprendre si nous n'avions pas un point de départ précis.

Ce taux de dépréciation 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, cette dépréciation du franc tenait sans doute à 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 ce facteur-inflation et cette quantité de billets en circulation, qui expliquent pour la plus grande part le niveau de dépréciation du franc à cette date, car nous verrons que la quantité des billets en circulation a, par la suite, dépassé cinquante cinq milliards et que cependant le franc s'est très largement apprécié. La raison principale qui explique cette dépréciation du franc en 1926, c'est qu'un mouvement s'était déclanché dans l'opinion publique qui avait comme résultat que les particuliers ne souscrivaient plus aux Bons de la Défense Nationale que les souscriptions à ces bons étaient inférieures aux remboursements et il apparaissait que si le mouvement se continuait, se prolongeait, l'Etat ne pourrait plus trouver dans le Bon de la Défense Nationale, la ressource commode dont il avait usé très largement au cours des années antérieures. Mais alors c'était 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 la confiance dans la valeur du franc.

2
Juillet-Décembre 1926 Appréciation du franc

2°- La période qui s'étend de Juillet à Décembre 1926 se caractérise par la remontée très rapide de la valeur du franc. Nous n'avons pas à étudier pour l'instant dans le détail les causes de cette remontée. Bornons-nous à indiquer que la raison principale en fut le retour à la confiance de l'opinion publique interne et internationale. Pourquoi, à une

"Les Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Écrites et Orales

Source : BIU Cujas

Ses causes

défiance générale dans la solidité, dans l'avenir 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 les conditions de la vie politique et à la formation de ce que l'on a appelé "L'Union Nationale" qui fit disparaître pour un temps les discussions, les querelles de 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 et écartant tout risque, toute crainte de déséquilibre des finances publiques. En même temps, le retour de la confiance avait cette conséquence que, de nouveau, les souscriptions aux Bons de la Défense Nationale, dépassaient les demandes de remboursement. Et par l'effet cumulé du rendement probable élevé des nouveaux impôts et des souscriptions prévues aux Bons de la Défense Nationale, le péril d'un délabrement des finances publiques et de la nécessité d'une inflation nouvelle, se trouva écarté.

Les facteurs psychologiques

Par ailleurs, c'est un fait que les grands mouvements de psychologie collective, de psychologie sociale, qu'il s'agisse de défiance, 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 et inversement, lors du retour de la confiance, même si cette confiance repose sur des raisons objectives, il se crée des courants qui dépassent en portée ces éléments objectifs. C'est précisément ce que l'on a vu en Juillet-Décembre 1926. Lorsque la confiance générale est revenue, on a porté et à l'intérieur et à l'extérieur, en France et à l'étranger, sur l'avenir du franc, sur la valeur future du franc, des jugements d'un extrême optimisme. Et alors, tandis que la spéculation dans la période précédente se faisait à la baisse du franc et que, croyant à la baisse, on l'accentuait, dans la période que nous examinons maintenant, la spéculation s'étant 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 exprimée en livres s'exprime alors par le chiffre 120, alors qu'en Juillet de cette année là, il fallait donner 240 francs pour avoir une livre; quelques mois plus tard, à la fin de l'année, il n'en fallait plus donner que 120. De ce changement rapide, brusque, il y eut naturellement comme à toutes les fois que la valeur de la monnaie se modifie dans un sens ou dans l'autre, des bénéficiaires et des victimes. Les bénéficiaires, ce furent les rentiers, ce furent

Bénéficiaires et victimes de la re du franc

Source : BIU Cujas

les titulaires de revenus fixes, ce furent les salariés, ce furent les fonctionnaires, dans la mesure où la remontée de la valeur du franc eut comme conséquence immédiate la baisse des prix de toutes choses. A la vérité, 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 pour une livre qui avait été atteint certains jours en Juillet 1926, n'avait pas duré assez longtemps pour que le mécanisme économique général s'y fut adapté. Les prix donc, dans le premier semestre de 1926, n'avaient pas monté autant que s'était déprécié le franc et, par suite, quand ils baissent dans le second semestre 1926, ils ne baissent pas autant que remonte la valeur du franc. Ils fléchissent cependant assez sensiblement et, de ce fléchissement, sont naturellement bénéficiaires 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 vend ses produits sur le marché britannique : en Juillet 1926, lorsqu'il vendait un de ses articles une livre sterling sur le marché de Londres, cette livre sterling lui permettait d'obtenir 240 francs. Six mois plus tard et par l'effet de la remontée de la valeur du franc, s'il continue de vendre l'objet une livre sterling, 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 quand on se les procure à l'étranger. Mais lorsque ce producteur français travaillait avec des matières premières nationales, lorsque, à ces matières premières, s'incorporait une main d'oeuvre nationale, comme le niveau général des prix français et en particulier des salaires n'avait que peu baissé au cours du second semestre 1926, notre industriel se trouvait dans cette situation que ses recettes diminuaient exactement dans la proportion de l'appréciation du

Source : BIU Cujas

Inquiétudes des industriels exportateurs

franc et que ses dépenses ne diminuaient que dans une mesure beaucoup plus réduite. A la vérité, les industriels français n'étaient pas encore dans une situation insupportable en Décembre 1926, au moment où la livre valait 120 francs. Mais ils se rendaient compte que si le mouvement se poursuivait, si après avoir eu en décembre la livre à 120 francs on avait, vers février ou mars, la livre à 100 ou même à 80, ce qui était envisagé comme possible par suite de retournement du facteur psychologique, la situation deviendrait intenable pour eux. Aussi s'adressèrent-ils aux pouvoirs publics auxquels ils demandèrent d'arrêter cette ascension du franc. Les pouvoirs publics ne pouvaient pas rester insensibles aux réclamations des producteurs français, d'abord parce que les pouvoirs publics ne peuvent pas 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. Là encore nous trouvons une nouvelle application d'idées exposées dans les précédentes leçons. Si l'on n'avait pas mis un frein, une sorte de cran d'arrêt à la remontée du franc, il serait arrivé un moment où la baisse des prix, s'accentuant à mesure que la valeur du franc remontait, aurait entraîné une diminution du rendement des impôts directs et indirects. Et la charge des arrérages de la dette publique demeurant fixe, n'étant pas réduite d'un centime par la remontée de la valeur du franc, léquilibre budgétaire menaçait d'être tout à fait compromis.

3 L'intervention de la Banque de France sur le marché des changes (Décembre 1926)

3°- C'est sous l'empire de ces considérations, désir d'éviter une catastrophe économique et sociale ; sociale si des industries tombant en faillite les ouvriers avaient été réduits au chômage ; désir de maintenir l'équilibre des finances publiques, qu'à la fin de décembre 1926, le gouvernement, non sans doute sans hésitation, se décida à arrêter, au moins provisoirement (car il semble qu'à ce moment-là aucune décision définitive n'ait 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 1926, la Banque de France, à la demande du gouvernement, prenait la maitrise du change et stabilisait la valeur du franc français en fonction de la livre à un niveau, qui flotta d'abord pendant quelques semaines, puis qui se fixa au cours de 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 dix huit mois, de Janvier 1927 à Juin 1928, la France a connu la stabilité de fait : stabilité

Source : BIU Cujas

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 puisque rien ne garantissait les producteurs, les spéculateurs, les financiers que les pouvoirs publics et la Banque de France ne changeraient pas brusquement d'un jour à l'autre, leur politique et le niveau du change. La stabilité de fait fut assurée grâce à une disposition qui avait été insérée dans une loi du 7 août 1926, au moment où le gouvernement d'Union Nationale avait déposé et fait adopter par le Parlement une série de dispositions financières.

La loi du 7 août 1926

La loi du 7 août 1926 comportait une disposition inspirée du plan des experts aux termes de laquelle la Banque de France était autorisée à acheter du métal-or et des devises étrangères, et il était stipulé que les billets de banque qui seraient émis à l'occasion de ces achats ne figureraient pas dans le montant des billets soumis à la règle du plafond. On se rappelle ce principe fondamental du Statut de notre Banque de France, que la banque ne peut pas émettre de billets au delà d'un certain chiffre, le plafond qui est inscrit dans la loi. C'était la seule règle imposée à la Banque de France qui, par ailleurs, n'était pas tenue comme certaines banques étrangères à un certain pourcentage de stock-or, de stock-métal par rapport à son émission. Ce plafond fixé avant guerre à six milliards huit cents millions, avait été l'objet de relèvements successifs depuis 1914, mais si élevé qu'il fût, c était toujours un maximum que la Banque ne devait pas dépasser. L'originalité de la loi du 7 août 1926, c'est que la règle du plafond est écartée pour les billets qui seront émis à l'occasion d'achat de devises étrangères. La Banque aura par conséquent deux comptes de billets : pour ceux qu'elle émettra entre contre-partie d'achat de devises, liberté totale : elle pourra en émettre autant qu'elle le voudra. Pour les autres billets émis à l'occasion de l'escompte ou des avances que l'Etat lui demandera, elle continuera à ne pas pouvoir dépasser le plafond. Pourquoi les experts avaient-ils recommandé, pourquoi le gouvernement, le Parlement, avaient-ils admis cette entorse au système du plafond ? C'est que l'on avait considéré que lorsque les billets de banque sont émis pour payer l'achat de devises étrangères, ces billets, par définition, sont couverts à cent pour cent. Et alors, les experts avaient soutenu que des billets émis dans ces conditions ne constituent pas de l'inflation. C'était là, à la vérité, une notion de l'inflation certainement contestable et, à mon sens erronée. Si en effet on adopte de l'inflation la notion que nous avons développée antérieurement, si on considère qu'il y a

L'émission de billets en contre-partie de l'achat de devises étrangères constitue-t-elle une inflation ?

Source : BIU Cujas

inflation lorsqu'il y a multiplication du pouvoir d'achat des individus sans augmentation parallèle du stock des marchandises : il est possible qu'il y ait inflation même lorsque les billets lancés sont couverts à cent pour cent dans les caisses de l'institut d'émission et nous verrons tout à l'heure qu'en effet c'est bien ce qui s'est produit à un certain moment.

Mais quoi qu'il en soit la conception des experts sur ce point fit écarter la règle du plafond en cette hypothèse. C'est cette disposition de la loi d'août 1926 qui permit à la Banque de France, à partir de Décembre 1926, de stabiliser en fait le change. Le 23 Décembre 1926, la Banque déclarait qu'à partir de ce jour et jusqu'à nouvel avis, elle achetait et vendait à guichets ouverts des francs à un taux fixé par elle. Ce taux fut flottant pendant quelques jours, puis dans le courant de Janvier, il s'établit au chiffre suivant 124,02 comme cours d'achat, ce qui veut dire que la Banque donnait 12.402 francs en échange d'une traite de cent livres sterling ; 124,10 comme cours de vente, ce qui veut dire qu'elle donnait cent livres sterling en échange de 12.410 francs. Dès lors, le pont se trouvait rétabli en fait entre le franc et la livre puisqu'il y avait entre l'un et l'autre, un taux de conversion fixe et connu, un cours d'achat et un cours de vente qui ne différaient que dans d'étroites limites. Et comme la livre sterling était redevenue une monnaie d'or, indirectement un lien fixe était rétabli entre le franc et l'or.

Subdivision de la période de stabilité de fait en deux sous-périodes

4°- Pour voir ce qu'a donné dans l'application la loi du 7 août 1926, il est nécessaire de subdiviser les dix-huit mois de stabilité de fait, en deux sous-périodes dont la première va de Janvier à Octobre 1927. Nous avons vu qu'au cours du second semestre 1926, 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 1927. Il s'en suit que la spéculation, et en particulier la spéculation étrangère puisqu'elle a foi dans l'avenir, puisqu'elle espère, que le franc vaudra plus dans l'avenir qu'il ne vaut à ce moment-là, la spéculation va acheter des francs ; elle va donc se présenter aux guichets de la Banque de France, lui offrir des livres lui demander des francs en échange, avec l'intention, au bout de quelques mois ou de quelques années, quand le franc vaudra davantage, de retransformer des francs en devises étrangères. Le mouvement prit une très grande envergure, se fit sur une très large échelle puisqu'en Octobre 1927, la Banque de France avait reçu pour près

1ère sous-période Janvier-Octobre 1927

Source : BIU Cujas

de 20 milliards de francs de devises étrangères. Il est bien certain qu'il n'avait pas été dans l'intention des experts, lorsqu'ils proposaient la disposition qui est passée dans la Loi du 7 août 1926, que les opérations d'achat de devises étrangères prendraient une telle importance. Quoi qu'il en soit, c'est un fait que la Banque de France avait, en Octobre 1927, reçu pour 20 milliards environ de devises étrangères.

Pourquoi, dans cette première sous période l'affectation de la loi du 7 août 1926 ne comporte pas l'inconvénient

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 en francs. Pourtant, au cours de cette période de Janvier à Octobre 1927, l'application de la loi d'août 1926, n'entraine 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 "divers" 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, s'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.

Accroissement du poste "divers"

Or, si l'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 étrangères 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.

C'est là un des points de l'exposé les plus délicats, mais qu'il est essentiel de bien comprendre pour se rendre compte de ce qui s'est passé ensuite. 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 et des produits divers. Ils étaient des spéculateurs ; ils jouaient à l'avenir du franc ; ils voulaient par conséquent conserver

Source : BIU Cujas

ces francs pendant quelque temps, puis plus tard quand la valeur du franc par rapport aux devises étrangères aurait augmenté, liquider l'opération. Mais naturellement, ces spéculateurs étaient trop avisés pour conserver improductifs leurs francs, pour les mettre dans un tiroir ou dans un bas de laine.

Leurs francs, ils les déposaient à leur compte en Banque en attendant de voir quelle tournure prendraient les évènements. Mais à son tour, la banque ayant ainsi des francs, et pour des chiffres assez considérables, essayait tout naturellement de leur faire rapporter un intérêt. Elle ne pouvait pas les investir en des opérations à long terme parce que les spéculateurs s'étaient réservé le droit de les reprendre à vue.

Le circuit

Il fallait donc que la Banque utilise ces francs en opérations à court terme. Or, à cette date, il y avait deux investissements à court terme avantageux :

1°- La souscription à des Bons de la Défense Nationale à court terme et

2°- le dépôt des fonds en compte courant au Trésor.

Et 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 qui, au bout d'un rapide circuit, se trouvaient entre les mains de l'Etat. Qu'allait-il faire de ces sommes ? Nous sommes à ce moment là dans une période où l'équilibre budgétaire est à nouveau assuré. Des impôts lourds ont été votés en Juillet 1926 ; ils 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 s'aperçut que le meilleur emploi qu'il pût faire de ces sommes, c'était de s'en servir pour éteindre ou du moins pour diminuer la dette qu'il avait, lui l'Etat, 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 les billets, les francs qu'il avait en excédent. A ce point là, le circuit se trouvait terminé et les francs lancés par la Banque de France dans la circulation, rapportés par les particuliers à l'Etat, puis remis par l'Etat à la Banque de France, étaient revenus à leur point de départ. Ce qui prouve bien que le mécanisme que nous venons de décrire

Source : BIU Cujas

Diminution du poste; "billets en circulation" et du poste: "avances à l'Etat"

n'est pas une construction de l'esprit, mais que c'est ainsi que les choses se sont passées, c'est que, 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" par suite des achats de devises étrangères, diminue le poste "avances de la Banque de France à l'Etat". Tant que les choses se sont passées ainsi, l'application de la loi du 7 août 1926 a été certainement très heureuse puisque :

1°- La Banque de France se constituait un stock de devises étrangères qui avaient une valeur incontestable - puisque 2°- Ne se produisait pas l'inconvénient, que l'on aurait pu craindre d'un accroissement du nombre des billets en circulation, et puisqu'enfin, 3°- diminuait la dette de l'Etat vis-à-vis de la Banque.

Seconde sous-période : Octobre 1927, Juin 1928

5°- Malheureusement, les choses devaient se gâter à partir d'Octobre 1927. Nous entrons alors dans la seconde sous-période qui va d'Octobre 1927 à Juin 1928. Pourquoi, à partir d'Octobre 1927, la situation est-elle changée ? C'est d'abord parce que, en raison même de l'assainissement financier, les pouvoirs publics ont poursuivi une politique tenace et heureuse de diminution, puis même de suppression, de la dette à court terme sous forme des Bons de la Défens Nationale. Successivement, l'Etat a pu supprimer les Bons de la Défense Nationale à trois mois, à six mois, à un an. Restaient et subsistent encore à l'heure présente les bons à deux ans, mais qui ne peuvent pas être considérés comme une placement à court terme.

Pourquoi les choses se gâtent.

Les Banques qui, à l'aide des francs de leurs clients, avaient dans la période précédente, souscrit de ces bons à trois mois, six mois, un an, ne pouvaient faire de même avec les Bons à deux ans, en sorte qu'une des voies par lesquelles le circuit s'accomplissait dans la période précédente, se trouve désormais fermée.

Quant à l'autre, à savoir la possibilité pour les Banques d'apporter des fonds en compte courant au Trésor, elle disparait aussi parce que, en conséquence toujours 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'à chiffre infime de un pour cent, l'intérêt qu'il accordait aux comptes courants du Trésor. Et alors les Banques se trouvèrent dans cette situation de ne plus savoir comment employer, comment utiliser à court terme les francs qui étaient à leur disposition et qu'elles ne pouvaient investir d'une manière durable et prolongée.

Source : BIU Cujas

Elles se débrouillèrent de diverses façons, mais nous pouvons retenir, dès maintenant, qu'elles cessèrent d'apporter ces fonds aux caisses publiques. Par conséquent, les francs créés par la Banque de France au moment de l'achat des devises ne revinrent plus automatiquement à l'Etat, puis à la Banque 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 billets en circulation, cela veut dire soixante milliards de francs qui, entre les mains des particuliers, constituent "du pouvoir d'achat" et c'est bien là, semble-t-il, une inflation au sens que nous avons précédemment donné à ce terme. Ce qu'il y eut d'inquiètant, dans cette seconde sous-période, c'est que, la spéculation continuant de jouer en faveur du franc, les apports de devises étrangères à la Banque de France se maintinrent très élevés. Au début de Juin 1928, au moment où interviendra la stabilisation légale les achats effectués par la Banque de France en application de la loi du 7 août 1926 atteignaient officiellement trente milliards ; en réalité, si on tient compte des devises étrangères qui ne figuraient plus au bilan mais qui appartenaient cependant toujours en réalité à la Banque de France, on arrive au chiffre de quarante cinq milliards. Et non seulement le rythme des achats se maintenait, mais il s'accélérait. Dans la seconde quinzaine de mai 1928, les achats de devises étrangères auxquels la Banque est obligée de faire face, puisqu'elle a dit et maintient qu'elle achète à guichets ouverts, atteignent le chiffre de cinq cent millons de francs par jour.

Apparition d'une véritable inflation

Accroissement du rythme des achats de devises

Enfin, la gravité de la situation résultait aussi de ce que les apports de devises étrangères et par conséquent les créations de francs pouvaient prendre en quelque sorte une envergure illimitée.

Le jeu de raquette des devises

Prenons l'exemple d'un spéculateur qui apportait à la Banque de France une traite de cent livres sterling. La Banque était obligée par application du principe qu'elle avait posé en Décembre 1926 de remettre 12.402 francs à ce spéculateur. Nous avons vu précédemment ce qu'il advenait de ces 12.402 francs. Demandons-nous maintenant, autre face de l'opération, ce qu'il advenait de la traite de cent livres. Nous avons supposé jusqu'à maintenant, que le spéculateur apportait matériellement un papier contenant l'indica-

Source : BIU Cujas

tion "cent livres sterling" et que la Banque mettait ce papier dans son porte feuille ; mais les choses se sont passées en réalité d'une manière moins simple. Très souvent le spéculateur se bornait à mettre à la disposition de la Banque de France une valeur de cent livres sous la forme d'une inscription au compte de la Banque de France dans une Banque de Londres ou 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 grossier de l'apport d'un papier de cent livres sterling à Paris, au Guichet de la Banque. Il y avait un simple virement d'écritures, diminution d'une valeur de cent livres sterling à l'actif du compte du spéculateur, augmentation d'une valeur de cent livres sterling à l'actif du compte de la Banque de France. Et comme la Banque de France, matériellement n'avait pas besoin des cent livres sterling, que même à la vérité 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. Mais la Banque de Londres, elle, essayait de tirer une utilisation productive de ce crédit de cent livres sterling qui était à sa disposition. Et alors, si nous imaginons, ce qui n'est pas une pure hypothèse, qu'elle prêtait ces cent livres sterling à un second spéculateur et que ce second spéculateur, ayant confiance lui aussi en l'avenir du franc, faisait la même opération que le premier, c'est-à-dire demandait à la Banque de France de lui donner des francs et lui offrait en échange les cent livres, nous voyons que la Banque de France était amenée à livrer deux fois 12.402 francs et que la base de l'opération, de l'autre côté, c'était toujours les mêmes cent livres sterling ce qui se produisait deux fois, pouvait se produire trois, quatre cinq fois, indéfiniment ; la même traite libellée en devises étrangères pouvait par une sorte de jeu de raquette allant fictivement d'Angleterre en France, revenant de France en Angleterre, retournant d'Angleterre en France, etc.. obliger la Banque, 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 se rendirent compte de cette situation, ils en conçurent quelque crainte. On essaya de divers remèdes que nous allons indiquer, puis il fallut en envisager un autre plus radical ; ce fut la stabilisation légale de la loi du 25 Juin 1928.

Les dirigeants de la politique française comprirent ce péril et ils essayèrent par divers moyens par divers palliatifs, d'y parer.

Source : BIU Cujas

Levée de la prohibition d'exporter les capitaux français (Janvier 1928)

Un premier palliatif, 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, lorsqu'il y avait en France et dans le monde un sentiment de défiance, d'hésitation, au moins sur l'avenir du franc français. En janvier 1928, on lève ces mesures et par conséquent les capitaux français deviennent libres de s'expatrier et les Français, à partir de ce moment là, obtiennent le droit d'investir leurs disponibilités en monnaies étrangères. Seulement, libres désormais de le faire, vont-ils le faire effectivement ? Non, puisque dans cette période s'affermit le sentiment général de confiance dans l'avenir du franc.

Aucun résultat appréciable ne fut donc obtenu de la levée d'interdiction d'exportation.

Comme on avait plus de confiance dans le franc franàais que dans les devises étrangères, on continua à investir ses disponibilités en francsfransais.

La Banque de France essaye de transformer ses devises en or.

Une seconde mesure qui fut prise par la Banque de France, ce fut la tentative de transformation des devises étrangères en or. La Banque de France, au début de 1928 avait en portefeuille des devises étrangères considérables puisque ses devises valaient de l'or, donnaient droit à de l'or, elle essaya de les monnayer sur les places où il se trouvait de l'or, c'est-à-dire à New-York et à Londres. Sur la place de New-York, la Banque de France réussit à acheter de l'or pour des quantités assez considérables, puisque de Décembre 1927 à Juin 1928, elle acquiert pour cent soixante huit millions de dollars d'or américain, lequel fut transporté effectivement des Etats-Unis en France et vint accroître l'encaisse de notre Institut d'émission. Mais lorsque la Banque de France voulut pratiquer une politique analogue sur le marché de Londres, elle se heurta à des protestations très vives de la Banque d'Angleterre qui ne voyait pas sans déplaisir diminuer le stock d'or anglais au profit du stock d'or français. Des représentations furent faites, des observations furent présentées et par la Banque d'Angleterre et par le gouvernement anglais. Nous ne sommes renseignés sur ces inquiétudes anglaises et sur les négociations auxquelles elles donnèrent lieu que par un bref passage du discours qui fut prononcé par M. Poincaré à la Chambre le 21 Juin 1928, à la veille de la stabilisation légale.

Résistances 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.

Lorsque, à la demande du gouvernement, la Banque de France se décida à faire la stabilité de

Source : BIU Cujas

roit de la Banque de France de eplier les opérations à la fin du trimestre en cours

fait, dans l'incertitude où l'on était alors de la tournure que prendraient les évènements, elle ne voulut pas prendre à ses risques et périls les opérations d'achat de devises étrangères, dans lesquelles elle allait se lancer. Il fut donc entendu que ce serait la Banque de France qui opérerait, mais qu'elle le ferait pour le compte de l'Etat et une disposition introduite dans la convention à la demande de la Banque de France, donnait à celle-ci la possibilité de résilier à la fin de chaque trimestre les opérations d'achat et de vente de devises étrangères.

onclusion

Il est probable que la Banque de France, inquiète vers Mai-Juin 1928 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 faire résilier les opérations en cours. Par suite, il n'y avait plus qu'une solution possible, qui était la transformation de la stabilité de fait en stabilité de droit et, en même temps, le passage de la convertibilité devises à la convertibilité or.

Nécessité de la stabilisation légale

C'est ce double passage du fait au droit et de la couverture-devise en couverture-or qui a été réalisé par la loi du 25 Juin 1928.

B/ La loi du 25 Juin 1928

I -La monnaie métallique.

I - Dispositions relatives à la monnaie métallique

1°- La loi du 25 Juin 1928 donne une nouvelle définition du franc français ; le franc, qui est notre unité monétaire, est défini par un certain poids d'or, poids de 65 milligrammes 1/2 (0.0655), au titre de neuf cents millièmes de fin. Comparons cette définition nouvelle 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, le franc 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, en même temps qu'elle définissait le franc par un poids d'argent, établissait un rapport légal fixe entre l'argent et l'or. Comme ce rapport était "du 15,5", on peut dire qu'indirectement le franc de germinal se définissait par un certain poids d'or qui était son poids d'argent divisé par 15,5, soit 0 gr. 3225. Quant au taux, on peut dire que le nouveau franc, le franc de 1928, ne vaut guère que le cinquième de ce que valait le franc de germinal. Voici

Source : BIU Cujas

en effet les chiffres : franc de germinal = 0 gr 3225 en or ; franc de 1928 = 0 gr 0655. A la vérité, si on prend le cinquième de la valeur en or du franc de germinal, on n'arrive pas exactement à la valeur du franc de 1928 ; le cinquième donne 0,0645. Le franc de 1928 vaut donc un peu plus du cinquième du franc de germinal.

On exprime parfois ce changement dans l'échelle des valeurs en disant : le franc d'aujourd'hui vaut 0,25 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 depuis l'intervention de la loi, le franc est redevenu un franc-or ; il est même plus directement franc-or que celui de germinal puisqu'il se définit dans la loi même par un certain poids d'or.

L'affaiblissement de la valeur du franc se traduit naturellement dans la cote des changes, car certaines monnaies étrangères, et en particulier la livre sterling, ayant conservé leur valeur d'avant-guerre, la cote des changes ne peut plus être ce qu'elle était avant 1914 ; plus précisément, alors qu'avant 1914 au pair, la livre valait 25 frs 22, présentement, avec la nouvelle échelle, elle vaut 124 frs 21.

Le nouveau système monétaire, comporte des pièces d'or, des pièces d'argent, des pièces de billon. Une seule pièce d'or est prévue la pièce de 100 francs au titre de 0,900 de fin. Quelle est la situation juridique de cette pièce d'or de 100 francs ? On se rappelle que les pièces d'or de notre système monétaire d'avant guerre présentaient les deux caractères qui permettent de reconnaître la monnaie-étalon : elles avaient la frappe libre et la force libératoire illimitée. Pour ce qui est de la force libératoire illimitée, la nouvelle pièce de 100 francs en est dotée Un individu qui sera débiteur d'une somme quel qu'en soit le montant, pourra se libérer valablement en remettant des pièces de 100 francs. Mais pour ce qui est du second caractère, de la liberté de la frappe, il faut noter un très gros changement. Pour le moment, du moins, pas de liberté de la frappe.

Tant qu'un décret pris en conseil des ministres n'en aura pas décidé autrement, la Banque de France seule, pourra demander à l'Hôtel des Monnaies de frapper des pièces de 100 francs. Elle le demandera si elle le juge utile et quand elle le jugera utile. Jusqu'à présent, elle ne l'a pas fait. Quant aux anciennes pièces d'or, celles que l'on frappait avant la guerre et dont il existait encore un stock importart chez les particuliers, la loi du 25 Juin 1928 décide qu'elles cessent d'avoir cours légal. On ne pourra donc

Source : BIU Cujas

plus se libérer valablement en versant les anciens louis de 20 francs. Mais en même temps, il a été décidé que la Banque de France rachèterait ces pièces comme lingots à leur poids et à la valeur qu'elles avaient en or. L'opération a pris une large envergure puisqu'entre juin 1928 et décembre 1928, il a été racheté par la Banque de France pour environ deux milliards de francs de ces anciennes pièces.

pièces d'argent
abandon du bi-métallisme par la loi française

En ce qui concerne les pièces d'argent, un principe capital est inclus dans la loi du 25 Juin 1928, et différencie profondément notre nouveau régime monétaire du régime d'avant guerre. Ce principe, c'est la disparition de tout vestige du bi-métallisme.

On se rappelle comment la France, au début du 19ème siècle, avait adopté le bi-métallisme intégral, complet et comment par la suite elle en était venue à ce qu'on a appelé le bi-métallisme incomplet, boiteux, sans consentir cependant à passer intégralement au mono-métallisme. Le nouveau régime prévoit les pièces d'argent de dix et vingt francs, contenant respectivement 10 grammes d'argent pour la pièce de dix francs et 20 grammes pour la pièce de 20 francs. Mais 1°- ces pièces seront fabriquées seulement pour le compte de l'état, pas de frappe libre par conséquent, et 2°- elles auront un pouvoir libératoire limité à la somme de 250 francs. Elles ne sont donc que des monnaies d'appoint, elles joueront dans le système français le rôle que jouaient avant guerre dans le système mono-métalliste or anglais, les pièces d'argent. Au reste, pour bien marquer leur caractère de monnaie d'appoint, on ne leur accorde qu'un titre très faible : 0,680.

Le projet gouvernemental avait prévu en même temps que des pièces d'argent de dix et vingt francs, des pièces d'argent de cinq francs : la Chambre des députés a rejeté cette partie des dispositions qui lui étaient proposées.

Comment se fait-il que la France ait renoncé ainsi complètement au bi-métallisme, alors qu'avant guerre, elle lui avait montré un attachement si ferme ? C'est que les raisons de cet attachement avaient pratiquement disparu. Si la France s'était refusé à convertir toutes ses monnaies d'argent en monnaie d'appoint, si elle avait maintenu à la pièce de cinq francs sa force libératoire illimitée, c'était pour éviter une démonétisation de nos pièces de cinq francs La perte qui en serait résultée pour les particuliers, pour l'Etat et pour la Banque de France, dont le stock métallique comprenait une partie appréciable en pièces de cinq francs, aurait été trop considérable. Mais il se trouve que pendant la guerre et au lendemain de la

Source : BIU Cujas

guerre, ce stock de pièces d'argent a à peu près complètement disparu ; donc en même temps disparaissait l'objection contre l'introduction du mono-métallisme or en France.

Le montant total de la frappe des pièces de dix et de vingt francs ne pourra pas dépasser la somme de trois milliards de francs. La loi du 25 Juin 1928 n'indique pas expressément le rapport légal qu'elle institue entre l'or et l'argent, mais ce rapport peut se déduire par le moyen d'une opération arithmétique très simple, de la définition que donne la loi, d'une part de la pièce de cent francs en or, d'autre part des pièces de dix francs et de vingt francs en argent, compte tenu, bien entendu, du titre qui est différent pour les unes et pour les autres (0.900 pour la pièce d'or et 0.680 pour les pièces d'argent).

Quand on procède à cette opération arithmétique, on arrive à ce résultat 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 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, le rapport légal était d'une importance extrême puisqu'il suffisait d'une discordance entre ce rapport légal et le rapport commercial pour déclencher toute la série des perturbations que nous avons examinées antérieurement. Comme maintenant la France n'est plus du tout bi-métalliste et que l'argent n'a pas la frappe libre, des discordances pourront se produire et se produiront nécessairement entre ce rapport légal, immuable, et le rapport commercial, variable ; mais ces discordances n'auront aucune conséquence fâcheuse.

Monnaie de billon

Pour ce qui est enfin de la monnaie de billon, il est prévu des pièces en bronze d'aluminium dont la force libératoire sera limitée à 50 francs et des pièces en nickel et bronze dont la force libératoire sera limitée à 10 francs. Ces pièces sont destinées à remplacer progressivement dans la circulation les jetons des Chambres de Commerce de 2 francs, 1 fr. et 0 fr 50 centimes. Enfin, un projet de loi déposé par le gouvernement postérieurement au vote de la loi du 25 Juin 1928 prévoit l'émission d'une pièce de cinq francs en nickel qui viendrait prendre la place de la pièce de cinq francs en argent que le Parlement avait écartée. Mais un certain nombre de chambres de commerce se montrent hostiles à cette pièce de cinq

Source : BIU Cujas

francs,en nickel.

- Dispositions relatives la monnaie de papier

II - La monnaie de papier.

S'agissant de la monnaie de papier, la loi du 25 Juin 1928 comporte quatre dispositions fondamentales.

1°/ retour au principe de la convertibilité.

2°- Changement du système de la couverture.

3°- Extinction de la dette de l'Etat envers la Banque.

4°- Attribution à la Banque de moyens d'action nouveaux sur le marché des capitaux.

Reprenons ces quatre dispositions en essayant de marquer à propos de chacune d'elles sa portée exacte et la nature des changements qu'elle introduit dans notre système monétaire et bancaire

remier principe : retour à la convertibilité

1°- Le retour à la convertibilité est très net, si on se reporte au texte même de la loi du 25 Juin 1928. Dès son article 1°, la loi déclare qu'elle supprime le cours forcé des billets, tant pour les billets de la Banque de France que pour ceux de la Banque de l'Algérie, qui était soumise au même régime. Puis, dans son article 3, avec plus de netteté encore, la loi oblige la banque à assurer au porteur et à vue la convertibilité en or de ses billets.

Si nous nous en tenions à ces deux articles, nous pourrions penser que tout vestige du cours forcé a disparu et que le billet de banque, inconvertible de 1914 à 1928, étant redevenu en Juin 28 Convertible, la situation d'avant août 1914 est désormais rétablie.

En réalité, il s'en faut de beaucoup qu'il en soit ainsi et il suffirait de se présenter à un des guichets de la Banque de France en offrant un billet de cent francs et de demander de l'or en échange pour s'apercevoir de la différence. C'est qu'en effet, le retour de principe à la convertibilité s'accompagne de certaines dispositions complémentaires qui en limitent et en atténuent l'application. En premier lieu, notons que l'article 3 parle de la convertibilité en pièces d'or ou en lingots, mais si nous tenons compte de ce que les pièces d'or d'avant 1914 n'ont plus cours légal et de ce que les nouvelles pièces d'or, les pièces de cent francs, ne sont pas encore frappées, nous nous rendons compte que la convertibilité en pièces d'or est pour l'instant pratiquement impossible qu'il ne saurait donc s'agir que d'une convertibilité en lingots d'or. Mais, par ailleurs, seconde restriction

retour n'est s complet pour l'instant

Source : BIU Cujas

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 disposition 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 à la somme de 215.000 francs, chiffre qui correspond au lingot d'or d'environ 12 kilos, qui est le lingot de forme et de poids le plus courant.

Deuxième principe changement de système de la couverture

2°- La seconde disposition fondamentale de la loi du 25 Juin 1928, c'est le changement du système de la couverture. Avant guerre, le système légal de la couverture des billets de la Banque de France était celui du plafond ; les pouvoirs publics imposaient à la Banque de France de ne pas dépasser dans son émission un certain chiffre maximum, mais par ailleurs aucune prescription n'était imposée à la Banque de France pour ce qui est du montant de son encaisse métallique. Le plafond était en 1914, de six milliards huit cents millions. Il a fait l'objet de relèvements successifs et, en 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 la circulation et l'encaisse

La nouvelle réglementation rentre dans le troisième type étudié naguère, c'est-à-dire la fixation d'un rapport légal, obligatoire entre la circulation 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.

Dans le système qui, avant guerre, s'inspirait de ce principe, ce que l'on prenait généralement en considération, c'était d'un côté le montant des billets et de l'autre côté le montant du métal. Toutefois, nous avons eu l'occasion de signaler que dans certains pays qui pratiquaient très largement le système des dépôts en banque et des chèques, à côté de la proportion obligatoire pour la banque d'émission, entre l'émission et l'encaisse, la loi imposait parfois aussi une proportion entre les dépôts à vue et l'encaisse, les dépôts à vue constituant pour la Banque une dette immédiatement exigible qui est comparable à celle résultant des billets en circulation

Source : BIU Cujas

Les Etats-Unis, par exemple, obligeaient les Banques fédérales de réserves, à avoir d'une part une réserve de 40 % du montant des billets, et d'autre part une réserve de 35 % du monant des dépôts. La nouvelle réglementation française s'inspire évidemment de cette pratique étrangère, mais elle bloque en un seul total le montant des engagements de la Banque de France, c'est-à-dire que les 35 % devront être la garantie de l'ensemble des engagements de la Banque constitués par l'addition du montant des billets en circulation, et de ce que l'on appelle les comptes courants.

Si donc on considère à un moment donné la situation de la Banque, 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 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 l'on exprime ce total par le chiffre 100, il doit y avoir une couverture métallique en or ou en lingot égale au minimum à 35. Signalons enfin, que 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 libellées en or valant de l'or, un portefeuille de devises étrangères est équivalent, au point de vue de la garantie, à de l'or en lingots, ou en pièces.

Cette assimilation des devises à l'or n'a pas été admise par la loi du 25 Juin 1928 parce que dans la période de la stabilité de fait, dans les dix huit mois qui ont précédé la loi du 25 Juin 28, on s'est aperçu que les devises étrangères ne valent pas tout à fait de l'or et qu'une convertibilité en devises n'est pas aussi solide qu'une convertibilité en or.

roisième principe : xtinctionde la ette de l'Etat nvers la Banque

3°- Une troisième disposition fondamentale de la loi du 25 Juin 1928, c'est l'extinction de la dette de l'Etat envers la Banque. Pendant les années de guerre, la dette de l'Etat envers la Banque avait augmenté dans des proportions considérables, parce que l'Etat n'avait pas d'autres moyens de faire face à ses dépenses de guerre lorsque l'impôt et l'emprunt étaient insuffisants, que de se retourner vers la Banque de France et de lui dire : "faites moi une avance en billets qui me serviront à payer mes fournisseurs, 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

Source : BIU Cujas

suivi immédiatement la guerre. Et c'est là un des symptômes les plus graves du détraquement de la situation monétaire et financière de la France; et en même temps de la diminution de la solidité de notre banque d'émission parce que pour tous ces billets lancés dans la circulation à la demande de l'Etat, l'émission n'avait comme couverture, garantie de la solvabilité de l'Etat, que la créance de la Banque sur l'Etat, qui valait ce que valait l'Etat débiteur, et à certains moments on avait pu se demander si l'Etat serait en mesure de payer ses dettes. En Juin 1928, au moment où intervient la stabilisation légale, la situation est déjà très améliorée parce que l'application de la stabilité de fait, surtout dans les mois de Janvier à Octobre 1927 à 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 et 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 autres le poste "encaisse-or" qui continuaient d'être évalués en francs de germinal, tandis que d'autres postes étaient évalués en francs dépréciés ce qui rendait singulièrement obscurs les bilans de la Banque de France puisqu'on ne pouvait pas totaliser correctement des francs de germinal et des francs qui étaient à une toute autre échelle, Au lendemain du vote de la loi, l'évaluation de tous les postes a été faite en nouveaux francs, en 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.

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 la dernière assemblée générale des Actionnaires de la Banque de France, qui s'est tenue au début de 1929, on voit une mention assez discrète, mais cependant très nette, de ces résistances que la Banque de France a opposées pendant quelque temps, mais le compte rendu déclare que, comme il y avait là une condition de la stabili-

Source : BIU Cujas

sation 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 même nécessaire au pays.

Finalement donc, l'Etat n'a plus actuellement envers la Banque de France qu'une dette légèrement supérieure à trois milliards deux cents millions que la Banque lui prête sans intérêts jusqu'en 1945.

Quatrième principe : attribution à la Banque de moyens d'action nouveaux sur le marché des capitaux

4°- Enfin, la dernière disposition fondamentale que contient la loi du 25 Juin 1928 en matière de monnaie de papier, c'est l'attribution à la Banque de moyens d'action nouveaux sur le marché des capitaux. Ici encore, on s'est inspiré de la pratique de certaines places étrangères. Déjà, avant la guerre, la Banque d'Angleterre et la Reichsbank avaient des moyens d'agir sur le marché des capitaux, mais dans l'après-guerre, ce sont surtout les Banques fédérales de réserves des Etats-Unis, qui ont pratiqué systématiquement cette politique d'intervention.

Nous avons vu précédemment comment les Banques Fédérales de réserve, tantôt en achetant, tantôt en vendant des titres, essaient d'empêcher que se succèdent sur le marché des capitaux des périodes d'aisance excessive et des périodes de resserrement excessif La loi du 25 Juin 1928 ouvre des possibilité analogues, parce qu'elle attribue à la Banque pour une somme de six milliards de francs, des bons de caisse en coupures de cent mille francs, que la Banque pourra garder ou vendre sur le marché. A la vérité, il ne faut peut-être pas accorder à cette disposition, l'importance que lui ont attribuée certains commentateurs, et il est assez vraisemblable que la Banque usera peu des facilités qui lui sont ainsi ouvertes.

Pour en avoir terminé avec la loi du 25 Juin 1928, il nous reste à situer le nouveau régime monétaire français dans l'ensemble des grands systèmes monétaires modernes.

Les trois grands systèmes monétaires contemporains.

Le mono-métallisme argent et le bimétallisme ne sont plus aujourd'hui que des souvenirs ou des survivances. Tous les grands pays ont un système monétaire assis sur un seul métal : l'or. Mais ce système peut revêtir trois modalités différentes : le gold standard, le gold exchange standard, le gold bullion standard.

1° système : Le gold Standard

Le gold standard, c'ést l'étalon d'or pur et simple. Ce système, naturellement, peut comporter une monnaie de papier, mais convertible en or, la convertibilité étant intégrale et sans limite : tout porteur d'un billet peut demander l'échange de ce billet contre de l'or. C'est le système que connaissait avant la

Source : BIU Cujas

guerre l'Angleterre.

Deuxième système : Le gold exchange standard

Un second système est le "gold exchange standard", c'est-à-dire l'étalon d'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 or, mais en devises étrangères valant de l'or, et en effet, si l'on a le droit de convertir les billets seulement quand on a des réglements à faire à l'étranger il est indifférent de recevoir de l'or ou des devises étrangères, mieux même, on préfère recevoir des devises étrangères. Imaginons un Français qui a un réglement à faire sur la Place de Londres ; il veut changer sa monnaie nationale, son billet de banque contre quelque chose qui soit accepté par son créancier de Londres ; plutôt que de recevoir de l'or qui est encombrant, lourd dont il faudra assumer le transport de Paris à Londres, notre individu sera satisfait si on lui donne une traite libellée en livres sterling, et son créancier préférera lui aussi recevoir une traite valant des livres sterling que de recevoir une masse d'or. Si bien qu'en fait, quand la convertibilité est ainsi limitée au réglement extérieur, il arrive que cette convertibilité n'est pas une convertibilité en or, mais en devises.

Troisième système : le gold bullion standard

Un troisième système monétaire, c'est le "gold bullion standard". Dans ce troisième système, les possesseurs de monnaie de papier peuvent obtenir en échange de leurs billets, de l'or en lingots, mais généralement ce droit est limité, il n'est accordé que dans certaines conditions et pour certaines quantités. Le porteur d'un billet de banque ne pourra pas obtenir un lingot d'or ; il n'y a pas d'ailleurs dans le commerce de lingots d'or qui correspondent à la petite valeur d'un billet de banque ; c'est seulement celui qui aura réuni une masse de billets suffisante qui pourra obtenir en échange un lingot qui généralement a une valeur de plusieurs centaines de mille francs.

Ajoutons qu'en fait, dans les pays qui pratiquent ce troisième système, on subordonne l'échange billets contre lingots à la justification que l'individu qui demande de l'or en a réellement besoin, et la meilleure justification que l'individu puisse donner c'est qu'il a des paiements à faire à l'étranger. Finalement donc la véritable distinction entre le second et le troisième système réside non dans les conditions de la convertibilité (qui en fait dans les deux sys-

Source : BIU Cujas

tèmes est limitée aux réglements extérieurs), mais dans la base de la convertibilité qui est en devises dans le second système et en lingots dans le troisième.

Place occupée par notre système monétaire français

Ceci posé, quelle place occupe dans cet ensemble théorique notre nouveau régime monétaire français ? Pendant les dix huit mois de stabilité de fait qui ont précédé la loi du 25 Juin 1928, nous pratiquions le second système : convertibilité limitée, et 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. Il n'avait qu'à apporter ses billets à la Banque et demander en échange des livres En fait, pour les raisons que nous avons indiquées, c'est plutôt l'opération inverse qui a été faite par les spéculateurs, parce que les spéculateurs, jouant à l'avenir du franc, à la hausse du franc, plutôt que de porter des francs pour obtenir des livres, portaient des livres pour obtenir des francs ; mais on avait le droit de faire l'opération dans les deux sens. Nous pouvons donc dire que pendant ces dix huit mois, le franc était redevenu convertible ; s'il ne l'était pas en or, or-pièces ou or-lingots, il l'était en livres sterling.

Depuis la mise en vigueur de la loi du 25 Juin 1928, nous sommes passés du second système au troisième : convertibilité limitée en lingots . Convertibilité limitée puisque la loi du 25 Juin 1928 ne donne pas au porteur d'un billet le droit d'obtenir de l'or ; elle ne donne ce droit 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 frappées. Nous sommes donc très certainement, sans aucun doute, à l'heure présente, dans le troisième système.

Comparaison des solutions anglaise et française

L'Angleterre, de par la loi de 1925 que nous avons analysée précédemment, est aussi à ce troisième régime. Nous avons signalé, quand nous avons commenté la réforme monétaire britannique que, tandis qu'avant la guerre, il y avait en Grande Bretagne une convertibilité générale et que n'importe quel porteur de billets de la Banque d'Angleterre pouvait obtenir des pièces d'or en échange, actuellement la convertibilité n'existe qu'en lingots et par grosse quantité. Et il semble à première vue que notre nouveau système monétaire français est tout à fait comparable au nouveau système monétaire anglais. Mais quand on pousse

Source : BIU Cujas

un peu plus loin l'analyse, quand on tient compte non pas seulement des stipulations de la loi française actuellement en vigueur, mais de l'esprit général de cette loi, quand on se reporte surtout à l'exposé des motifs qui accompagnaient le projet, on aperçoit une différence de principe entre le nouveau système monétaire français et le nouveau système monétaire britannique. L'Angleterre, à la suite de l'avis exprimé par les spécialistes qui ont préparé les grandes lois monétaires d'après guerre, semble avoir adopté le "gold bullion standard", la convertibilité limitée en lingots comme un 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 se rapporte à 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 eut semé dangereux de rétablir brusquement la convertibilité complète, que cela eût risqué d'entraîner un afflux des porteurs de billets aux guichets de la Banque de France et de vider son stock d'or sans profit pour personne. Mais les auteurs de la loi du 25 Juin 1928, paraissent avoir caressé l'espoir que dans l'avenir, et dans un avenir peut-être assez prochain, on pourrait reprendre la convertibilité générale.

Différence entre ces deux solutions

Quoi qu'il en soit, la Banque de France depuis la mise en application du nouveau régime a fourni un très gros effort en vue de renforcer son stock de métal or-pièces de l'ancien système et lingots. Au dernier bilan de la Banque de France, le stock - or atteignait le chiffre de trente quatre milliards trois cents millions. Ce chiffre traduit une augmentation de plus de cinq milliards trois cents millions depuis le premier bilan qui a suivi la mise en application de la loi du 25 Juin 1928. Il est vrai qu'à cette encaisse considérable, qui est la plus forte du monde après celle des Banques Fédérales de réserve des Etats-Unis, correspond une circulation qui est également très élevée puisque, toujours au dernier bilan, elle était en chiffres ronds, de soixante trois milliards trois cents millions. Mais si l'on compare le total des engagements à vue de la Banque de France (addition de ses billets d'une part, des comptes courants créditeurs d'autre part) qui est au dernier bilan de quatre vingt un milliards trois cents millions avec l'encaisse-or, trente quatre milliards trois cents millions, on

Source : BIU Cujas

obtient le rapport 42,21 % ; et si l'on se rappelle que la loi du 25 Juin 1928 impose un rapport de 35 % entre le total des engagements à vue et l'encaisse métallique, on voit qu'il y a une marge sérieuse entre la proportion légale et la proportion réelle.

Conclusion

La nature de la Monnaie

nclusion : ture de la nnaie. is théories: - Théorie talliste de monnaie.

Dans la doctrine, trois grandes conceptions se sont trouvées aux prises en ce qui concerne la nature de la monnaie.

I° - La théorie métalliste, qui a été celle de la plupart des économistes classiques, consiste à dire que l'intervention de l'Etat, des pouvoirs publics en matière monétaire est simplement déclarative de valeur et non pas attributive de valeur. Les pouvoirs publics peuvent reconnaître la valeur d'une monnaie, mais ils ne peuvent pas la créer de toutes pièces; par suite 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, des monnaies de papier, mais ces monnaies de papier à leur avis, ne valent que dans la mesure où elles ont un support métallique. Le billet de banque vaut dans la mesure où 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 peut espérer que le cours forcé ne sera que temporaire, qu'il y a simple suspension de la convertibilité et qu'un jour viendra où cette convertibilité sera reprise. De sorte que dans cette doctrine, on ramène toujours la valeur de la monnaie à la valeur commerciale du métal qui lui sert de support.

itique e cette conception.

La théorie métalliste paraît inexacte et il semble que l'experience monétaire récente est venue montrer à bien des égards sa fausseté. Tout d'abord c'est un fait que des monnaies non métalliques circulent et sont acceptées aisément dans les échanges, sans que ni ceux qui les donnent, ni ceux qui les reçoivent aient en vue la possibilité de leur conversion en métal. Sans même faire appel aux expériences récentes, des enquêtes qui ont été menées dans les pays à cours forcé, en particulier en Amérique du Sud, ont établi pour la période d'avant-guerre, que les particuliers, le public, lorsqu'ils reçoivent la monnaie de papier à cours forcé, n'ont aucunement dans l'esprit la possibilité d'une reprise des

Source : BIU Cujas

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 aucun façon sur l'espoir de la reprise lointaine et éléatoire de la convertibilité. Notons au surplus que cette valeur intrinsèque du métal qui sert à faire la monnaie est, dans une large mesure, une illusion , car si les grands Etats se mettaient d'accord pour renoncer à se servir de la monnaie métallique, il y aurait un tel afflux de métal sur le marché des lingots d'or que la valeur commerciale de l'or s'effondrerait en sorte que bien loin que la valeur monétaire de l'or soit un simple reflet de la valeur commerciale, il faut plutôt dire que c'est l'emploi monétaire qui soutient le cours commercial des lingots d'or.

2°- Théorie étatiste de la monnaie

2°- Une seconde théorie qui est aux antipodes de la première et qui parait non moins inexacte 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 Etatiste de la Monnaie". A l'inverse des classiques, les partisans de cette seconde théorie prétendent que l'intervention des pouvoirs publics, en matière monétaire, est absolument décisive, qu'elle n'est pas seulement déclarative, qu'elle est attributive de valeur : d'après eux, la monnaie ne circule que dans la mesure où les pouvoirs publics lui ont donné le cours légal. Cette seconde théorie se heurte, elle aussi, à un certain nombre de constatations que l'on peut tirer de l'expérience.

Critique de cette conception

Pour prendre un exemple dans la période d'avant-guerre, il a existé une monnaie appelée 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, il y a des monnaies qui reçoivent la consécration légale et qui, cependant, perdent progressivement toute valeur, qui cessent de circuler, qui cessent d'être acceptées par les particuliers. On se rappelle que ce fut le cas pour le mark-papier dans les années 1922 et 1923 ; le mark-papier était une monnaie à cours légal, gardait juridiquement 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, alors que dans cette période de transition, c'était toujours l'ancien mark-papier

Source : BIU Cujas

qui avait cours légal et 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.

3 la théorie psychologique de la monnaie

3°- Reste une troisième théorie qui paraît la plus exacte et que l'on appelle généralement la théorie psychologique de la monnaie. Elle part de cette idée que la monnaie remplit sa fonction lorsqu'elle circule. Et, 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, en d'autres cas, refusent telle ou telle monnaie.

Ici, il est impossible d'apporter une réponse unique et il faut mettre en lumière, 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 de bourse, par exemple), il se crée des courants de psychologie collective, courants de confiance, courants de défiance. Ces courants reposent généralement sur des éléments objectifs, mais souvent ils les dépassent ; si nous reprenions à la lumière de cette idée générale l'histoire monétaire de la France dans la période d'après-guerre, nous pourrions trouver des illustrations frappantes de cette interprétation.

En 1926, la dépréciation progressive du franc reposait incontestablement sur certains éléments objectifs, mais à un certain moment, une sorte de panique s'est produite qui a entraîné une dépréciation du franc supérieure à ce qu'aurait dû être la dépréciation rationnelle. A l'inverse, quand s'est formé le contre-courant de retour à la confiance, quand le franc en six mois, a repris 50 % de sa valeur, quand de la livre à 240, on est passé en six mois, à la livre à 120 ; quand, ensuite, dans la période de stabilité de fait, la spéculation sur le franc a pris une telle ampleur que la Banque de France s'en est trouvée sérieusement gênée, là encore le retour à la confiance reposait sur des éléments objectifs, mais le courant de psychologie objective qui s'était formé dépassait ces éléments. Si l'on admet la théorie psychologique de la monnaie,

Source : BIU Cujas

on est d'ailleurs amené à reconnaître la part de vérité que contiennent les deux autres théories qui sont manifestement inexactes en tant qu'elles veulent donner une interprétation générale des phénomènes monétaires, mais qui renferment tout de même une âme de vérité. La théorie métalliste est vraie en ce sens que la confiance des particuliers est généralement plus solidement assise, plus constante, plus permanente, quand s'applique sur une monnaie qui a une base métallique. Et sans doute il est vrai que cette base métallique est pour une part une illusion puisque, si l'emploi monétaire cessait pour le métal, la valeur du métal s'effondrerait ; mais peu importe qu'il y ait là une réalité ou une illusion, ce qui compte en l'espèce, c'est l'état d'esprit des individus qui ont généralement confiance dans une monnaie à base métallique.

La seconde théorie, elle aussi, contient une part de vérité, car l'intervention des pouvoirs publics, l'attribution du cours légal à certaines monnaies, accentue sans aucun doute, tout au moins en circonstances normales, la facilité avec laquelle les individus acceptent cette monnaie dans les transactions Si bien que le fait pour une monnaie d'avoir force libératoire, lui donne le plus souvent, mais non pas toujours, une circulabilité plus grande.

Finalement, on voit que, pour apercevoir ce qu'il y a d'exact et 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.

TITRE II

LA VALEUR ET LES PRIX

Chapitre Ier

LES THEORIES UNILATERALES DE LA VALEUR DES PRIX.

Dans ce chapitre, nous étudierons les théories qui essaieront de ramener toutes les variations de la valeur et des prix à un élément unique, de les expliquer par un facteur unique. Cet élément, ce facteur, les uns vont le chercher du côté de l'offre, etdes conditions de la production; les autres du côté de la demande et de la psychologie des consommateurs. D'où deux groupes de théories unilatérales, auxquelles

Source : BIU Cujas

nous consacrerons deux sections successives:

Section Première - Les théories de l'Offre.

§ I - La théorie du coût de production.

Position du problème.

Cette théorie a été formulée par un certain nombre d'économistes classiques. Elle a été perfectionnée par un américain Harey et par un italien Ferrara. Les partisans de cette théorie disent d'abord que ce qu'il y a lieu d'expliquer, c'est la valeur des marchandises reproductibles, c'est-à-dire des marchandises dont il est possible d'augmenter les quantités apportées sur le marché, à l'aide d'une combinaison d'efforts, que l'on appelle la production. Et sans doute, ces auteurs ne nient pas qu'à côté des marchandises reproductibles, il y ait des choses qui existent en quantité limitée: par exemple les tableaux de maîtres, les statues antiques; mais ce sont là pour eux des cas exceptionnels, qu'une théorie économique peut négliger ou tout au moins reléguer à l'arrière-plan; la très grande masse des objets d'échange, des choses dont on trafique dans les marchés, ce ne sont pas les objets qui existent en quantité limitée, ce sont les choses reproductibles; lainages, objets en fer, tables, livres, etc,.. Puis ces auteurs, et en particulier les classiques, ajoutent que ce qu'il faut expliquer, c'est la valeur normale, naturelle, et non la valeur courante, le prix de marché qui varie d'un jour à l'autre , qui peut dépendre de circonstances exceptionnelles, temporaires, et qui n'est pas très intéressant à considérer parce que la science doit dégager des formules générales, mettre en lumière les éléments constants, et ne doit pas s'attacher à ce qui, dans les faits, a un caractère singulier, à ce qui ne se reproduira pas. Derrière le prix courant, le prix du marché incessamment variable et dont les variations n'obéissent à aucune loi, il y a une valeur normale, autour de laquelle tournent en quelque sorte, évoluent, pivotent les valeurs courantes, et on peut trouver la formule de cette valeur normale, dont les prix de marché s'écartent parfois en dessus ou en dessous, mais qui constitue une sorte de niveau permanent auquel les prix de marché sont ramenés par des forces inéluctables, quand ils s'en écartent un peu sensiblement. On voit donc de quelle manière le problème se trouve posé: il s'agit des marchandises reproductibles et pour ces marchandises reproductibles, il s'agit de trouver quelle est la valeur normale. Et voici la reponse de nos auteurs: la valeur normale des choses reproductibles est égale à leur coût de production. Il se peut qu'il y ait des

1° - Objets existant en quantité limitée et marchandises reproductibles.

2° - Valeur courante et valeur normale.

Source : BIU Cujas

La valeur normale des marchandises reproductibles est égale à leur coût de production.

discordances temporaires, il se peut que parfois le prix dépasse sensiblement le coût de production, que parfois il tombe sensiblement au-dessous, mais ce ne seront jamais là que des situations passagères qui se corrigeront d'elles-mêmes; le prix sera invinciblement et promptement ramené vers le niveau que constitue le coût de production.

Démonstration.

Pourquoi en sera-t-il ainsi ?

Et d'abord, le coût de production est un minimum au-dessous duquel le prix ne saurait durablement descendre. Prix de vente inférieur au coût de production, cela implique que les usines qui fabriquent travaillent à perte. Mais comme on n'aime pas travailler à perte, comme on ne veut pas fournir un effort sans obtenir un résultat, une récompense, les usines qui travaillent ainsi à perte ne vont pas persister dans leur activité économique; elles vont donc s'arrêter et les quantités offertes sur le marché vont se trouver diminuées. Les acheteurs, les consommateurs, vont dès lors se les disputer; chacun d'eux craindra, puisque maintenant l'offre est inférieure à la demande, de ne pas être servi, et pour être certain de l'être, il consentira à payer l'unité un peu plus cher, en sorte que les prix vont se relever, jusqu'au moment où ils atteindront le niveau au-dessous duquel ils étaient descendus.

Supposons à l'inverse qu'à un certain moment les prix soient sensiblement au-dessus du coût de production. Les chefs d'entreprises, une fois couverts de leurs frais, vont avoir en main un solde net, un bénéfice que l'on n'obtient pas dans les autres branches; mais alors, un certain nombre d'hommes d'affaires, vont se précipiter dans cette branche qui donne des profits exceptionnels, d'où, au bout d'un certain temps accroissement de l'offre. Seulement tous les apporteurs sur le marché ne vont pas être certains d'écouler leurs marchandises, ils vont craindre de s'en retourner du marché avec leur cargaison, et comme ce serait là pour eux une catastrophe, afin de l'éviter, ils vont consentir des rabais sur le prix de leur production. Par conséquent les prix qui, pendant un moment, se sont élevés sensiblement du-dessus du coût vont redescendre jusqu'au moment où ils retrouveront le niveau dont ils s'étaient écartés.

Complément apporté à la théorie par Carey et Ferrara.

Pour achever l'exposé de la théorie, il reste à indiquer un complément qui a été apporté par Carey et Ferrara. Ceux-ci ont fait remarquer que ce qui importe, ce n'est pas tant ce que l'objet a coûté à produire dans le passé; c'est ce que l'objet coûterait à reproduire dans le présent. Et cette ré-

Source : BIU Cujas

Le coût de reproduction.

cision n'est pas d'importance négligeable, car si, entre le moment où l'objet a été fabriqué et celui où il se présente sur le marché, des procédés techniques nouveaux ont été découverts, il se peut que le coût de reproduction actuel de l'objet soit sensiblement inférieur au coût de production de cet objet, quelques semaines ou quelques mois plus tôt.

La situation inverse peut aussi se présenter si, entretemps, des impôts nouveaux ont été établis à laproduction ou à la circulation des richesses, il se peut que le coût de reproduction de l'article dont il s'agit soit, à cause de cela, plus élevé que n'a été le coût de production à une époque où ces impôts n'étaient pas encore en vigueur. Ces discordances étant donc possibles et dans les deux sens il n'est pas inutile de préciser que ce qui importe, c'est le coût de reproduction. Ce qui fait que des entrepreneurs nouveaux s'engageront dans la branche d'industrie dont il s'agit, parce qu'elle laisse des profits anormaux ou, au contraire, que des entrepreneurs se décourageront et se détourneront de cette branche, c'est la comparaison qu'ils établiront entre le prix de vente actuel et le coût de reproduction, le coût de production actuel. C'est suivant que la différence entre ces deux éléments sera positive ou négative qu'il y aura un encouragement à des productions supplémentaires ou un découragement des productions antérieures.

Critiques de cette théorie.

On lui a adressé un certain nombre de critiques graves. La première, c'est que cette théorie a un champ d'application bien plus restreint que ne le croient ses partisans. Pour cette théorie, comme nous l'avons vu, les objets existant en quantité limitée, constituent la situation exceptionnelle, et les objets reproductibles, la situation normale. Mais entre ces deux situations extrêmes, il y a celle des objets temporairement non reproductibles, des objets existant temporairement en quantité limitée. La mise en train d'une production nouvelle demande un certain laps de temps, des semaines et peut-être des mois s'écouleront entre le moment où l'on décide d'engager une production et le moment où les articles étant terminés vont affluer sur le marché. Pendant tout le temps que durera cette période, on pourra entreprendre des productions nouvelles, mais ces entreprises n'auront pas d'influence sur l'offre des produits au marché puisque les productions en cours ne seront pas terminées; nous pouvons dire alors que pendant tout le temps que durera ce processus de production, bien qu'il s'agisse d'une marchandise naturellement reproductible, elle existera cependant

Première critique: La théorie a un champ d'application plus restreint que ses partisans ne se l'imaginent. Marchandises existant en quantité temporairement limitée.

Source : BIU Cujas

temporairement en quantité limitée. Or, la plupart des grands produits qui s'échangent sur les marchés rentrent tous à quelque degré dans cette catégorie des choses dont on peut augmenter la production, l'offre mais seulement avec un certain décalage, et au bout d'une certaine période de temps. Pendant que durera cette période, nous serons en dehors de l'hypothèse de l'école, et par suite, il y aura des discordances possibles entre le prix et le coût de production.

Ce qui fait la gravité de cette première considération, c'est que, à mesure que la technique de la production se perfectionne, à mesure que la production devient - pour reprendre l'expression dont nous nous sommes servis antérieurement - plus capitalistique, ce processus de production s'allonge parallèlement et augmente en conséquence, les cas de discordances entre le prix de vente et le coût de production.

On pourrait, à la rigueur, passer condamnation sur cette première considération si elle existait seule, puisque les défenseurs de la théorie ne prétendent pas expliquer tous les mouvements des pri mais prétendent simplement découvrir le prix normal et la valeur naturelle. Mais une seconde considération va venir limiter encore la portée. Le degré de vérité de la théorie du coût de production. Le mécanisme d'adaptation ne suppose pas simplement du temps; il suppose en outre, pour jouer pleinement, complètement, un régime de libre concurrence parfaite et une fluidité complète des éléments de la production. Or, en fait, il s'en faut de beaucoup que cette condition soit généralement réalisée. Les capitaux et les hommes se déplacent parfois malaisément; les hommes, parce qu'ils sont plus ou moins attachés au coin de terre, à la région où ils ont l'habitude de vivre. Les capitaux parce qu'ils se sont concrétisés immobilisés en installations, en usines, etc,.. Il s'ensuit qu'il ne suffit pas qu'il y ait un profit anormal, supplémentaire, dans une branche d'industrie pour qu'instantanément les capitaux et les hommes s'y portent, et qu'inversement il ne suffit pas que dans une branche d'industrie le prix soit inférieur au coût pour qu'immédiatement les capitaux et les hommes s'en détournent. L'expérience montre même (c'est la conclusion très nette qui se dégage d'une enquête faite il y a quelques années par un économiste italien) que si dans une branche de la production, par suite de découvertes, d'inventions quelconques on arrive à cette situation du prix de vente qui tombe au-dessous du coût de production et donc d'entreprises qui travaillent à perte; ces entreprises persistent cependant dans leur

bsence fréquente de libre concurrence parfaite,

et de fluidité des hommes et des capitaux.

Source : BIU Cujas

effort productif pendant de longs mois, parfois pendant de longues années . Même quand il leur est matériellement possible de se transformer, de s'adapter à d'autres productions, elles ne le font pas, parce que la transformation matérielle impliquerait des frais devant lesquels on recule; et aussi parce que pour passer d'une production à une autre, il faut changer d'habitudes, ce à quoi beaucoup de chefs d'entreprises ne se résignent pas aisément. Ainsi donc la situation d'entreprises qui continuent de travailler à perte plutôt que de s'arrêter, loin d'être anormale, loin d'être exceptionnelle, et purement temporaire, est plus fréquente qu'on ne se le figure. A l'inverse, les entreprises qui ont un prix de vente durablement supérieur au coût de production, sont aussi beaucoup plus nombreuses qu'on ne le croit, parce que, en fait, la plupart des entreprises disposent d'un monopole au moins partiel: c'est souvent un monopole de situation; elles sont placées à tel endroit, aux environs d'une route et d'une rivière; elles ont de ce fait une situation privilégiée. Dans le commerce, cela est encore plus courant; il y a des quantités de petites boutiques, d'importance médiocre, ou moyenne, qui subsistent et qui réalisent des bénéfices importants en raison de leur situation au coin de deux rues fréquentées par exemple. Toutes ces entreprises qui ont un monopole, à quelque degré que ce soit, peuvent durablement, d'une manière permanente, avoir des prix de vente supérieurs à leur coût de production sans que le mécanisme de la théorie entre en jeu puisque de nouveaux entrepreneurs, de nouveaux chefs d'entreprise, ne peuvent pas s'installer à l'endroit même où existe l'industrie ou le commerce qui réalise des bénéfices de ce genre.

Finalement donc, nous arrivons à cette conclusion que durablement différents du coût de production, qu'ils soient supérieurs ou qu'ils soient inférieurs à ce coût, sont extrêmement nombreux, peut-être plus nombreux que les prix qui coïncident, comme le veut la théorie, exactement avec le coût.

Deuxième critique : La valeur explicative de la théorie est moindre que ne le pensent ses défenseurs.

Par ailleurs, la théorie de coût de production encourt une autre critique grave; c'est que sa valeur explicative est bien moindre que ne le pensent ses défenseurs. Imaginons une hypothèse où la théorie se vérifie, où le prix de vente d'un article est, je suppose, FRS: 12,50 et où ce prix de vente coïncide exactement avec le coût de production qui est aussi de Frs: 12.50. La théorie, là, semble donc vérifiée. Nous apporte-t-elle une explication véritable ? On nous dit: l'objet se vend FRS: 12.50 parce que

Source : BIU Cujas

dans cet objet sont incorporées des matières premières pour une valeur de 6 francs, du salaire pour 4 francs; de l'intérêt des capitaux engagés pour une somme de FRS: 2,50. Est-ce là une explication ? Reprenons ces trois éléments du coût de production. D'abord, 6 francs de matières premières; mais pourquoi ces matières premières valent-elles 6 francs? Ne serait-ce pas parce qu'à l'aide de ces matières premières, on peut fabriquer un objet consommable qui sera recherché par les consommateurs et qui, à cause de cela, aura une valeur ? En d'autres termes, au lieu d'expliquer la valeur de l'objet fabriqué par son coût de production, est-ce qu'il n'est pas plus logique d'expliquer la valeur de la matière première par la valeur du produit que l'on en tirera ? (Cette position inverse de celle de la théorie que nous examinons en ce moment, a été prise par une grande école économique de la fin du dix-neuvième siècle: l'école autrichienne. Second élément du coût de production: 4 francs de salaires; mais pourquoi l'ouvrier reçoit-il 4 francs de salaires ? Poser la question, c'est mettre en jeu toute la théorie du salaire qui sera exposée seulement en seconde année. Mais nous pouvons dire dès maintenant, qu'une des explications que l'on peut fournir du salaire est tirée de la productivité du travail que l'ouvrier fournit. On peut dire: si le travail de l'ouvrier a une valeur, s'il y a des gens qui paient le travail de l'ouvrier, c'est parce que, appliqué à telle ou telle matière première, ce travail, transformant cette matière première donnera un article qui sera recherché par une partie importante du public, et alors, loin d'expliquer la valeur de l'objet fabriqué par le salaire incorporé dans l'objet, c'est le salaire qu'il faudrait expliquer par la valeur de l'objet auquel ce travail a contribué; de même enfin pour ce qui est des FRS: 2,50 d'intérêt des capitaux engagés, une des explications les plus couramment admises de l'intérêt du capital est celle qui consiste à dire: "Le capital rapporte un intérêt parce que celui qui se sert de ce capital peut obtenir un résultat productif que l'on n'aurait pas sans lui".

§ 2 - La théorie de la valeur-travail.

§ 2- 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 le théoricien socialiste: Karl Marx. A cause de cela et parce qu'elle est dans l'oeuvre de Marx, liée à toute une doctrine sociale, la théorie de la valeur-travail a été passionnément discutée.

Source : BIU Cujas

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, on s'aperçoit aujourd'hui qu'il n'y a pas un lien nécessaire entre la théorie de la valeur-travail et le socialisme, et que 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 marxiste. L'exposé et la critique de la théorie de la valeur travail peuvent donc se faire sur un plan purement scientifique et sans qu'on veuille en tirer pour ou contre le socialisme, de conclusion générale.

Expression de la théorie chez Karl Marx.

La théorie de la valeur-travail, à la prendre chez Karl Marx, peut s'exprimer dans la forme suivante; la valeur d'échange des marchandises se mesure d'après les quantités de travail incorporé en elles. Sans doute, si le travail humain s'appliquait sur une chose inutile, 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 toutes utiles; ce qui fait que certaines ont beaucoup de valeur, d'autres moins, ce sont les quantités de travail incorporées dans les unes et dans les autres. Comment Karl Marx prétend-il démontrer cette proposition?

Le point de départ de son raisonnement, c'est que la valeur d'échange s'exprime toujours par une équation, par une égalité.

Si nous laissons de côté pour l'instant l'intervention de la monnaie dans les échanges, si nous imaginons deux objets s'échangeant l'un contre l'autre, nous aurons par exemple l'égalité suivante: un quintal de froment = 50 Kgs. de fer, ce qui veut dire qu'un quintal de froment s'échangera sur le marché contre 50 K° 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 communément les uns contre les autres. Si nous prenons d'un côté le blé, de l'autre côté 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

Source : BIU Cujas

l'utilité, car le fer et le blé n'ont pas la même utilité, ne répondent pas aux mêmes besoins et c'est justement parce qu'ils n'ont pas la même utilité que l'on recourt à l'échange. Celui qui donne le blé pour recevoir le fer, c'est qu'il accorde au fer une plus grande utilité qu'au blé; son coéchangiste a l'état d'esprit inverse; l'échange se fond donc sur la différence des utilités et ce n'est pas en considérant les choses sous leur aspect d'utilité que nous pourrons 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 dont il est nécessaire de dire un mot.

Le travail socialement nécessaire.

Et d'abord, quand Karl Marx parle de travail accumulé, quand il dit dans les formules expressives que la valeur c'est de la gelée de travail, du travail coagulé, il ne s'agit pas dans sa pensée du nombre d'heures de travail qui ont été effectivement fournies par les collaborateurs de la production, si l'on partait de cette notion, on aboutirait à cette conséquence manifestement absurde qu'un ouvrier qui travaille lentement, qui est 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 dans son esprit 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 sociales moyennes, en supposant un ouvrier ayant un degré moyen, ordinaire, d'habileté et d'intensité de travail.

Travail qualifié et travail simple.

Seconde précision: Karl Marx ne nie pas qu'il y ait différentes espèces de travail, que toutes les sortes de travail ne doivent pas être mises sur le même plan; il dit lui-même qu'il faut distinguer le travail qualifié et le travail simple; exemple de travail qualifié: celui du menuisier d'art; exemple de travail simple: celui du manoeuvre.

Tenant compte de ces éléments, on doit, pour connaître la valeur d'une chose, affecter d'un coefficient spécial, le travail incorporé dans ces choses, quand il s'agit d'un travail qualifié, ce que Karl Marx exprime en disant que le travail qualifié est un multiple du travail simple; en sorte que si nous

Source : BIU Cujas

avons deux objets, un dans lequel est incorporée une heure de travail d'un ouvrier d'art, un autre dans lequel sont incorporées trois ou quatre heures du travail d'un manoeuvre, il se pourra que finalement l'un et l'autre ajoutent à la matière première la même valeur de travail, en raison du coefficient différent dont il faut affecter leurs oeuvres.

ritiques de tte théorie. - Critique tionnelle.

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. C'est là un travail qui 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".

nvoi à ohm-Baverk .

- Confron- tion de la héorie avec s faits.

Le second aspect de la critique, le seul que nous retiendrons ici, consiste à confronter la théorie de la valeur-travail avec les faits. Cette confrontation montre qu'il y a un désaccord certain, incontestable entre la thèse qui explique tous les faits de valeur par l'élément travail et la réalité économique et sociale.

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 humain 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 courant. C'est le cas aussi de la terre, sans doute en la travaillant, les hommes augmentent la valeur de la terre, mais, indépendamment de tout travail humain, à ne considérer que sa fertilité naturelle, la terre donne des produits ayant une valeur d'échange; c'est le cas des forêts vierges qui n'ont pas été travaillées par l'homme et qui cependant donnent un bois qui a une valeur échangeable.

Second désaccord; il y a des choses qui dans le temps changent de valeur bien que la quantité de travail incorporée en elles demeure constante; l'exemple classique et 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 pour leur fabrication; mais si nous repassons cinq ou dix ans plus tard, le

Source : BIU Cujas

vin a, c'est un fait, une valeur d'échange supérieure, et cependant il est resté dans un coin, sans qu'aucun travail humain supplémentaire ne s'y soit appliqué. Un autre exemple aussi très 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, et c'est une image qui a été construite par un économiste américain célèbre, Henry George, qu'on ne fasse rien sur ce terrain, ou que l'on se borne par un petit travail à l'entourer de murs, mais que l'on n'apporte aucune transformation sur le terrain; puis que l'on repasse au bout de cinq, dix , quinze, vingt ans, on verra que le terrain auraaugmenté formidablement de valeur d'échange et on peut rechercher quelles sont les causes de cette augmentation, mais on ne peut pas les trouver du côté d'une incorporation de travail humain sur cette terre, puisqu'il n'y a eu aucune incorporation nouvelle .

Troisième désaçcord; 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 tubleaux d'un seul artiste, auxquels l'artiste aura peut-être consacré le même temps, pourront avoir des valeurs d'échange tout à fait 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 donc, 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, dans la détermination du prix des marchandises, à côté des éléments de l'ordre de la production et en particulier à côté du travail, interviennent certainement d'autres éléments; les exemples mêmes que nous donnions tout à l'heure nous montrent que ces autres éléments, il faut aller les chercher du côté de la consommation, de la demande, des acheteurs, de leur désir, de leur appréciation.

Section II - Les théories de la demande.

D'après les auteurs qui se rangent

Source : BIU Cujas

dans ce second courant, les créateurs de la valeur, ce sont les consommateurs et non les producteurs. Les choses ne valent que parce que des acheteurséventuels les désirent et dans la mesure où ces acheteurs éventuels consentent à les payer un certain prix. Le prix, la valeur d'échange, dérivent de la valeur d'usage, et la valeur d'usage est fonction de l'utilité.

Précisons la signification exacte de ces termes:

Qu'est-ce que la valeur d'échange ?

La valeur d'échange, c'est la quantité d'autres marchandises ou de monnaie que l'on est susceptible d'obtenir sur le marché en échangeant l'objet dont il s'agit. Nous dirons donc qu'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 la chose, 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, et dans cette échelle, une place 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, la notion d'utilité, peut se définir très simplement: c'est l'aptitude de la chose à satisfaire un de nos besoins. Tandis que la valeur d'usage implique une comparaison, une importance relative de la chose et des autres, l'utilité implique simplement une appréciation portée sur une chose indépendamment de toute comparaison, de tout rapport; 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 aura pour nous une grande valeur d'usage et n'aura qu'une faible valeur d'échange. C'est ainsi que des papiers de famille, des lettres intimes pourront avoir pour l'individu une grande valeur d'usage, c'est-à-dire que dans l'échelle des valeurs, notre individu mettra ses papiers de famille très haut, mais en même temps, ils n'auront qu'une valeur d'échange infime et peut-être nulle, car sur le marché ces papiers de famille ne vaudraient plus grand chose. Inversement, il y a des choses qui ont une valeur d'échange importante et une valeur d'usage infime ou nulle. Si nous supposons un indivi-

Source : BIU Cujas

et celle-si
a pour fondement
l'utilité.

du qui reçoit par héritage un piano, et qui en a déjà un chez lui, ce second piano risquera sans doute de l'encombrer, ne lui fournira pas des services très appréciables; c'est dire que dans son échelle des valeurs, l'individu placera ce piano très bas, et cependant sur le marché le piano représentera une valeur d'échange fort appréciable. Ainsi donc, il existe manifestement des discordances, qui ne sont niees par personne, entre les valeurs d'échange et les valeurs d'usage, mais il se pourrait que les valeurs d'échange fussent cependant des dérivés 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 dans son échelle individuelle, soit fonction de l'utilité et qu'il accorde une grande valeur d'usage aux objets auxquels il accorde une grande utilité. Et précisément, les théories que nous avons à examiner maintenant voient les choses de cette manière.

§ I - La théorie de la valeur-utilité.

§ I- La théorie
de la valeur-
utilité.

Caractère
subjectif

de la notion
d'utilité.

La notion d'utilité dont il s'agit ici doit être prise dans un sens purement subjectif. Entendons par là qu'il s'agit de la satisfaction d'un de nos besoins ou mieux d'un de nos désirs, sans que nous ayons à considérer si cette satisfaction est conforme ou non à l'hygiène, à la morale et même à notre intérêt bien entendu. Cette précision n'est pas inutile, parce que, dans le langage courant, on oppose d'ordinaire le terme utile au terme nuisible, et 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 pour une chose d'être désirée par les hommes", sans que nous ayons à savoir si ce désir est légitime ou non du point de vue de la morale. Pour éviter la confusion, qui peut se produire quand on prend ainsi un terme du langage courant en lui donnant un sens autre que le sens ordinaire, certains auteurs avaient forgé des termes spéciaux pour désigner l'aptitude des choses à satisfaire les besoins des hommes. Charles Gide avait voulu lancer le terme: "désirabilité". Un économiste italien Pareto avait proposé un terme forgé du Grec "Ophélimité"; mais aucun de ces mots n'a réussi à passer dans le langage

Source : BIU Cujas

même des économistes qui continuent de se servir du terme "utilité". Ajoutons que, quand on parle de l'utilité, il s'agit de la croyance des hommes concernant les propriétés objectives 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 aucun soulagement aux malades; il suffit que les malades croient qu'ils seront guéris par eux pour que ces produits pharmaceutiques aient une valeur. Ce qui importe, ce qui compte, c'est la croyance subjective de l'individu et non pas les propriétés objectives de la chose. Ce point de vue a été mis en lumière d'une manière très nette, il y a déjà longtemps, par l'économiste français Condillac, en 1776, dans un ouvrage intitulé: "Le Commerce et le Gouvernement considérés par rapport l'un à l'autre". Dans ce livre, on trouve la formule suivante: "La valeur des choses est dans le jugement que nous portons de leur utilité".

Utilité et rareté

Seulement, ce qui complique les choses, c'est qu'il est bien évident qu'il n'y a pas un parallélisme entre la valeur d'usage et l'utilité. Car il y a des choses qui sont très utiles, en ce sens qu'elles satisfont un de nos besoins essentiels et qui 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 bien certain, et nous nous en rendons compte, que l'eau satisfait à un besoin plus essentiel que le diamant; l'eau par conséquent est pour nous plus utile que le diamant et cependant nous nous sentirons plus privés si nous perdons le diamant que si nous perdons le litre d'eau; il apparaît par conséquent tout de suite que dans la valeur d'usage elle-même, interviennent d'autres éléments que la seule considération de l'utilité. Les auteurs qui ont développé la théorie de la valeur-utilité, et en particulier Condillac, s'en sont bien aperçu et ils nous disent qu'un second élément intervient à côté de l'utilité comme fondement de la valeur d'usage; c'est 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 les auteurs dont il s'agit entendent par rareté; il ne s'agit pas de la rareté mathématique, matérielle, absolue; il ne s'agit pas, pour une chose, du fait d'exister dans

Source : BIU Cujas

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. Il y a donc toujours dans la notion économique de rareté une relation, un rapport entre les quantités existantes et les besoins à satisfaire. Seulement, si nous nous demandons maintenant d'où vient cette rareté, nous nous apercevons que, tout au moins pour ceux des objets qui peuvent être reproduits par l'effort des hommes, par le travail des hommes, la rareté est en un second sens une notion, relative, la rareté est plus ou moins grande suivant que l'objet est plus ou moins facile à reproduire. En sorte que, sous cette notion de rareté, nous voyons reparaître les considérations de l'ordre de la production, de l'offre et du travail, et la théorie perd, du fait de l'incursion de l'élément de rareté, le caractère homogène, le caractère unilatéral, qu'elle prétendait avoir. Mais ce n'est pas tout. La critique principale que l'on peut adresser, que l'on a adressée affectivement 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 rôle respectif, leur part respective d'influence dans la mesure de la valeur. Si nous nous reportons là encore à Condillac, qui est l'auteur qui a donné l'expression la meilleure de la théorie simple de l'utilité, nous voyons qu'il nous déclare que si nous avons deux objets également utiles, c'est celui qui sera le plus rare qui aura le plus de valeur. Puis Condillac ajoute que, si nous avons deux objets également rares, c'est le plus utile qui aura le plus de valeur. Mais ce sont là deux hypothèses relativement simples; dans la réalité, lorsque nous sommes en présence de deux articles, il arrivera souvent, que le premier soit plus utile et moins rare, que le second soit plus rare et moins utile. La théorie de 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 les auteurs qui la défendaient et de réduire à l'unité ces deux éléments hétérogènes et d'accorder à chacun d'eux sa part respective d'influence, lorsqu'à la fin du dix-neuvième siècle, une tentative fut faite pour tirer de la notion d'utilité une explication totale de la valeur et des prix, en donnant de cette notion d'utilité une interprétation nouvelle: c'est la théorie dite de l'utilité finale (on dit encore: "utilité marginale", ou "utilité-limite".

Source : BIU Cujas

§ 2 - La Théorie de l'utilité finale.

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. Mais la théorie ne fut vraiment développée sur le plan économique que sensiblement plus tard et par trois auteurs de nationalités différentes, qui ne semblent pas s'être connus, s'être influencés les uns les autres, et qui à peu près à la même date, chacun par son effort de réflexion 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 appelle généralement suisse parce qu'il a enseigné dans une Université suisse, mais qui était de nationalité française : Léon Walras (1874).

La théorie de l'utilité finale fut adoptée par un grand nombre d'économistes anglais et par la plupart des économistes américains. En particulier deux auteurs des Etats-Unis: Clark et Carver adoptèrent les principes de la théorie de l'utilité marginale, en donnant à cette conception son plein épanouissement et en l'étendant à l'ensemble de la répartition des richesses.

Si nous voulons prendre une vue sommaire, élémentaire, de la théorie de l'utilité marginale, il faut diviser l'exposé en deux parties: voir d'abord comment, par la notion d'utilité marginale, les auteurs dont nous venons de parler expliquent la valeur d'usage, puis ensuite dans une seconde partie, comment ils rendent compte de la valeur d'échange.

A. Explication, par la notion d'utilité marginale, de la valeur d'usage.

A)- Prenons d'abord l'explication, par la notion d'utilité marginale de la valeur d'usage. Empruntons l'exemple sur lequel nous raisonnerons, à Karl Menger (En France on se sert plus généralement d'un exemple qui a été développé par M. Charles Gide dans ses Principes d'économie politique, puis repris dans son Cours d'économie politique). Imaginons donc 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 de blé, à quel usage il va les affecter, quelle utilité il va en tirer, et pour cela, il confronte cette provision de 6 hectolitres de blé avec l'ensemble de ses besoins. Il recherche, parmi ses divers besoins, quels sont ceux qui peuvent être satisfaits à l'aide du blé, puis il procède à un

L'exemple des hectolitres de blé.

Source : BIU Cujas

classement . Le premier hectolitre de blé, nous pouvons imaginer qu'il l'affecte à son alimentation et à celle de sa famille, ce premier hectolitre de blé répond par conséquent à un des besoins les plus essentiels de l'individu, le besoin d'alimentation. Mais il se peut qu'à l'aide d'un seul hectolitre de blé, le besoin d'alimentation de l'individu et de sa famille soit pleinement assuré. Le second hectolitre, il l'affectera à un autre de ses besoins, par exemple aux semailles, c'est-à-dire qu'à l'aide de ce second hectolitre de blé il s'assurera pour l'avenir une provision de blé. Le troisième, il l'affectera à la nourriture de son bétail de labour et c'est là encore un besoin très important, puisque son exploitation ne peut continuer à fonctionner que si le bétail qui est attaché à l'exploitation demeure en état de vie; mais néanmoins, c'est un besoin moins urgent assurément que le premier, que celui auquel correspondait le premier des hectolitres. Puis, si nous continuons, nous pouvons imaginer que le quatrième hectolitre sera appliqué à fabriquer des gâteaux, le cinquième à fabriquer de l'eau de vie de grain, et s'il en reste encore un sixième, nous pouvons supposer avec Menger que le sixième sera jeté aux moineaux ce qui, dit Menger justement, est encore une utilisation puisqu'l'individu aura quelque satisfaction à penser que ces moineaux sont nourris grâce à son blé. Mais assurément la satisfaction qu'il en éprouvera sera infiniment moindre, donc l'utilité de ce sixième hectolitre sera infiniment plus faible que celle des premiers.

Utilités différentes.

Ceci posé, du fait que nous avons ainsi classé les hectolitres de blé, lesmesures de blé, dans un ordre d'utilité décroissante, il résulte que ces six hectolitres, bien qu'ils soient interchangeables, bien qu'ils soient rigoureusement identiques les uns aux autres, bien qu'il s'agisse de blé de même qualité, ces six hectolitres ont cependant des utilités tout à fait différentes. Nous pouvons, si nous le voulons - cela n'est pas essentiel d'ailleurs pour le raisonnement nous pouvons chiffrer ces utilités; nous dirons que celle du premier hectolitre, de 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. Ainsi donc des utilités différentes pour ces hectolitres de blé, qui s'échelonnent de 10 à 3.

Valeurs d'usages 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 de cette perte ?

Source : BIU Cujas

La perte qu'il va éprouver du fait de cet événement se mesurera-t-elle par l'importance du besoin auquel nous avions donné le numéro 2 tout à l'heure et qui était un besoin 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; et pourquoi ? Parce qu'il ne renoncera pas pour autant à faire ses semailles; il prendra le sixième hectolitre et il 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'événement qui est arrivé, c'est qu'il ne jettera pas de blé aux moineaux. Ainsi, bien que l'utilité des six hectolitres soit tout à fait différente, 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, du 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 nécessairement une très grande valeur et que la valeur d'usage de l'un quelconque des six hectolitres se mesure par l'utilité, non pas de cet hectolitre mais bien du dernier des hectolitres qui se trouve à notre disposition. Ceci immédiatement nous fait comprendre qu'il n'y ait pas un parallélisme forcé, fatal, entre l'utilité et la valeur d'usage , puisque la valeur d'usage d'une chose ne se mesure pas par l'utilité de cette chose, mais par 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.

Reprenant l'exemple de l'eau et du diamant, nous pouvons dire: "les premiers verres d'eau qui sont à notre disposition ont une utilité immense, énorme pour nous, puisque si nous n'avions pas ces verres d'eau, 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 faire l'opération que nous avons faite tout à l'heure pour les hectolitres de blé; c'est-à-dire classer tous les verres d'eau dans un ordre d'utilité décroissante; nous arriverions très vite à des verres qui ne nous seraient plus de première utilité, parce que nous serions désaltérés et 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

Source : BIU Cujas

l'utilité du dernier des verres d'eau dont nous pouvons disposer, le fait de l'abondance de l'eau qui nous entoure, sans diminuer l'utilité des premiers verres, diminue la valeur d'usage de l'un quelconque d'entre eux. Tandis qu'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 encore très élevée, et 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.

B. Explication par l'utilité finale, de la valeur d'échange.

B. Passons maintenant à l'explication par l'utilité finale de la valeur d'échange, car c'est la valeur d'échange qu'il y a lieu en dernière analyse d'analyser, puisque en matière économique ce sont les conditions de l'échange et le mécanisme des prix qu'il faut expliquer.

Menger raisonnesur 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 suppose deux sauvages, deux indigènes d'une société primitive; il y aura ensuite à rechercher en quelle mesure cet exemple éclaire les conditions de la vie économique moderne. En face de: A. un autre individu, B. possède un stock de riz et désire du sel. L'échange va s'établir sous la forme du troc entre nos deux individus. Voyons de quelle manière va pouvoir 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. A donnera à son coéchangiste une première poignée de sel prise dans son stock 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 par la pensée le décomposer en une série de mésures de sel. La première est très utile à l'individu pour assaisonner ses aliments; la seconde l'est déjà moins, latroisième moins encore, et plus le stock est considérable, moins ladernière 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 désaisit Et, à l'inverse, et par application toujours des mêmes idées générales, la première poignée de grains qui lui sera donnée par son coéchangiste, ne venant pas s'ajouter à un stock préexistant aura pour lui une très

L'échange riz contre sel.

Source : BIU Cujas

grosse valeur d'usage, parce que, cette seule poignée de riz, il l'appliquera à celui de tous ses besoins pouvant être satisfaits par le riz, qui est le plus urgent. Si donc nous supposons que notre individu est affamé, la première poignée de riz, en lui permettant de se rassasier, sera pour lui d'une très grosse valeur d'usage. Il résulte de ceci que: A. sortira de l'opération avec un bénéfice net considérable. Si l'on ne s'arrête pas là, 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 et que si au lieu de considérer le stock massivement, on le décompose, en une série de mesures, la liste étant moins longue, la dernière des unités a une utilité plus grande que la dernière de tout à l'heure. Inversement, la seconde poignée de riz qu'il reçoit n'a plus déjà pour lui la même valeur d'usage que la première quand elle était seule, pourquoi ? Parce qu'à l'aide de la première, il a pu partiellement satisfaire son besoin d'alimentation et que la seconde s'appliquant à un besoin partiellement satisfait lui donnera un plaisir moindre. Il se pourra cependant qu'à la seconde poignée notre individu A. donne encore moins qu'il ne reçoit, mais ce que nous pouvons affirmer, c'est 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. Et alors, s'il en est ainsi si a 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 ; à ce moment là, dit la théorie de l'utilité marginale, l'opération d'échange va s'arrêter ; pourquoi ? Supposons que cette situation d'égalité entre la valeur donnée et la valeur reçue s'obtienne à la septième poignée si on continue cependant et si on veut faire porter l'échange sur une huitième poignée, notre individu donnera une valeur plus grande que celle qu'il a donnée à

L'égalité des utilités des dernières portions échangées

Source : BIU Cujas

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 à ce moment où il y aura une égalité entre la valeur d'usage de ce qu'il donnera et la valeur d usage de ce qu'il recevra. Mais si nous rappelons que toutes ces poignées de sel, toutes ces poignées successives, sont identiques les unes aux autres, comme étaient identiques dans l'exemple précédent les hectolitres de blé, alors que 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 comme nous l'avons dit tout à l'heure par l'utilité de la dernière des poignées données. Et alors, il semble établi que la notion de l'utilité marginale, c'est-à-dire de l'utilité de la dernière des unités, gouverne non seulement la valeur d'usage, mais gouverne aussi les conditions de l'échange et que l'on peut découvrir les secrets des lois de la valeur en s'attachant à l'utilité et uniquement à l'utilité, à condition de ne pas s'arrêter à l'utilité in genere, globale, d'une provision de biens, mais de considérer l'utilité de l'unité limite, de l'unité qui peut-être sera échangée, qui peut-être ne le sera pas.

Il est vrai que nous nous sommes placés, pour raisonner sur cet échange, uniquement du côté d'un des échangistes ; or, pour que l'échange ait lieu, il ne faut pas simplement que A le désire, il faut aussi que B. l'accepte. Mais si nous nous plaçons maintenant du côté de B., nous voyons qu'en gros les choses se passeront 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 que par conséquent 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 recevra un gros avantage. Toutefois, les partisans de la théorie s'aperçoivent que le désir respectif qu'ont les deux échangistes est d'acquérir ce qui leur manque et de ne pas se déssaisir de ce qu'ils ont, n'ont 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

Source : BIU Cujas

désire moins acquérir du 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 moins intéressant pour lui que ce qu'on lui offre, une poignée de sel de plus; et cependant, il faut arriver par définition à ce que les quantités données et reçues de sel et de riz coïncident. Eh bien, disent les théoriciens de l'utilité marginale, pour réaliser l'accord entre ces deux individus qui ont ainsi des échelles respectives d'appréciation différentes, on modifiera les proportions des quantités données et reçues; pour appâter en quelque sorte son coéchangiste, A. à partir du moment où B. se montrera rétif, essaiera de l'inciter à la poursuivre cependant, en lui offrant en échange d'une poignée de riz, soit une poignée 1/2 de sel, soit quelque chose d'autre en outre. D'une manière ou d'une autre donc, on arrivera ainsi à ajuster les quantités de telle manière que quand l'opération s'arrêtera, et c'est là la conclusion essentielle de toute cette analyse, il y aura égalité pour chacun des coéchangistes entre ce qu'il donne et ce qu'il reçoit

Application de la théorie.

En essayant d'écarter certaines critiques, qui leur avaient été faites, les partisans de la théorie de l'utilité-limite ont été amenés à y apporter de nouveaux développements également intéressants et importants. On n'avait pas manqué de leur objecter que les hypothèses sur lesquelles raisonnent les théoriciens de l'économie marginale, sont très différentes de la vie économique réelle, surtout à notre époque; et on avait souligné immédiatement deux de ces différences qui sautent aux yeux: c'est d'abord que dans la vie économique moderne, on ne pratique plus, sauf d'une manière tout à fait exceptionnelle, le troc; l'échange marchandise contre marchandise; on pratique l'achat et la vente, marchandise contre monnaie, monnaie contre marchandise. Puis, seconde différence 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; d'une table, d'un livre, d'un vêtement, et par conséquent le classement des unités successives d'un stock d'après les besoins divers auxquels peuvent servir ces unités, apparaît comme trouvant peu d'applications dans la vie écono-

"Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3

Source : BIU Cujas

mique concrete. 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. D'abord c'est un fait, disent-ils que, normalement dans les échanges intervient la monnaie; on n'échange pas marchandise contre marchandise mais marchandise contre monnaie et monnaie contre marchandise. Mais, qu'est-ce que la monnaie ? La monnaie nous fournit précisément l'exemple d'un stock d'unités successives interchangeables, (un billet de cent francs vaut un billet de cent francs) et applicable aux besoins les plus divers (puisque, à l'aide de ces billets, on peut se procurer toutes sortes de choses et alors, considérant la fortune de chaque individu ou le revenu de chaque individu exprimé en monnaie, nous pouvons imaginer que l'on décompose cette fortune, 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 inapplicables les exemples sur lesquels nous avons raisonné, permettrait donc 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 tous revenus qu'un seul billet de cent francs, ce billet aurait une très grosse utilité, parce qu'il lui permettrait de se procurer les choses essentielles à sa subsistance. Au contraire, pour un milliardaire, nous confirmons qu'un billet de cent francs de même contexture, de même composition matérielle, représente une très faible valeur. Si nous décomposons par la pensée le milliard qu'il possède, en une série de billets placés par ordre d'utilité décroissante et si nous songions que la valeur d'usage de l'un quelconque de ces billets est déterminée par l'utilité du dernier des billets du stock. 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 des matières premières, lesproduits du sol et du sous-sol, le travail humain et que ce sont là des exemples de choses qui, suivant les cas, peuvent recevoir telle ou telle affectation, peuvent être appliquées par les hommes à la satisfaction de tel ou tel besoin. Si nous sommes en présence du produit d'une mine de fer, il se peut que l'on oriente le produit de cette mine de fer vers telle ou telle di-

Le cas de la monnaie.

Le cas des matières premières,

et de la main-d'oeuvre.

Source : BIU Cujas

rection, pour la fabrication de tel ou tel objet. Pour la détermination de la valeur de ces catégories très importantes de biens économiques, matières premières, travail humain, sol, sous-sol, s'appliquent, disent les théoriciens de l'utilité marginale, les raisonnements que nous avons retracés tout à l'heure, et 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 un ordre d'utilité décroissante de l'effort qui est fourni par eux). Si bien qu'après la notion générale 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, de celui dont on se demande si on va l'embaucher ou non.

L'ouvrier marginal.

L'ouvrier marginal, en matière de main-d'oeuvre et de salaires est comparable à la dernière poignée de riz, ou la dernière poignée de sel de tout à l'heure, celle 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 peut-être cesser d'être avantageuse et va peut-être 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. (1) 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 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 leur sacrifice, on doit reconnaître qu'elles sont essentiellement fonction de l'utilité des choses pour eux. Mais s'agissant des prétentions des vendeurs, dans une économie à division du travail, il faut bien dire-du moins

---

(1) Cf. sur ce point G. Pirou, Doctrines Sociales et Science économique, 1 vol. in 8 de 204 pages, Librairie de Sirey 1929

Source : BIU Cujas

Reconnaissance des conditions qui régissent l'offre, dans une Société reposant sur la division du travail.

c'est là le sentiment général des économistes français - que c'est sur autre chose que sur la valeur d'usage et sur l'utilité qu'elles s'appuient. Si nous prenons le cas d'un industriel qui sort de son usine et 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 même 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 la théorie 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: pour qui par conséquent la valeur des liqueurs qu'il vendait était égale à zéro, puisqu'il n'en consommait pas; cependant ce distillateur, lorsqu'il apportait ses liqueurs sur le marché avait certaines prétentions définies. Quels sont les éléments qui déterminent ces prétentions ? Il y aura à le rechercher, mais il apparaît tout de suite qu'ils ne peuvent pas se trouver dans le domaine de l'utilité, de la valeur d'usage, 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 complètement 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 denrées, des marchandises et des prix qui ne sont pas le résultat d'un choix individuel et réfléchi. C'est ce qui a conduit un psychologue français: Gabriel Tarde, à dire qu'une des lacunes de la théorie des prix de l'école autrichienne, c'était l'oubli du rôle que joue en nature économique l'interpsychologie.

Reconnaissance du rôle de la psychologie collective

et des courants sociaux.

Nous arrivons ainsi à cette conclusion qu'aucune des explications unilatérales, que nous avons successivement discutées, ne nous apporte une interprétation complètement satisfaisante des faits de valeur et des lois des prix. La vérité doit donc être recherchée dans une explication qui tiendra compte à la fois des conditions de l'offre et des conditions de la demande.

Source : BIU Cujas

Chapitre II

LA THEORIE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE.

Section Première

Les notions d'"offre" et de "demande".

Qu'est-ce que l'offre sur un marché ? Ce sont les quantités que les producteurs, les marchands 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. S'il s'agit d'abord de l'offre, quand les prix sont bas, l'offre se restreint; les producteurs se réservent; ils sont découragés par le prix bas; ils stockent les marchandises en attendant des temps meilleurs. L'exemple classique et courant de cette pratique, c'est celui du marché des oeufs; lorsque le cours des oeufs est bas, 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 de l'année, où ils présument que les cours seront plus élevés.

fluence du prix.

- sur l'offre.

A l'inverse, il y a, quand les prix montent, une augmentation de l'offre; des quantités qui avaient été mises en réserve, ressortent, attirées par les cours élevés.

- sur la mande.

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 deleurs désirs, ou bien ils attendent que les prix soient plus favorables, ou bien encore, ils se tournent vers une autre marchandise, qui, en quelque mesure, leur permettra d'apaiser leur besoin. Si, au contraire, les prix baissent la demande s'en trouve suractivée et 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

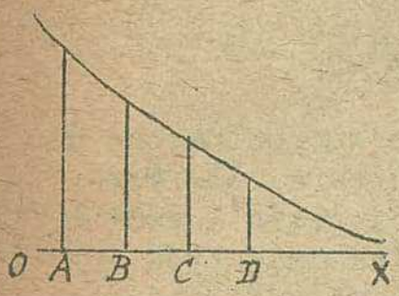
Source : BIU Cujas

demande ne représentent pas des quantités fixes, mais des quantités qui varient lorsque varient les prix, certains économistes ont construit la courbe de l'offre et la courbe de la demande.

La Courbe de la demande.

§ I - La courbe de la demande.

Sur une ligne horizontale O X, on exprime les différents prix possibles en partant du point O, en allant vers le point X, par une distance qui est d'autant plus grande que les prix sont 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 deux francs, etc,.. De chacun de ces points ainsi déterminés, A B C D, correspondant aux divers prix possibles, on élève sur la ligne O X une perpendiculaire et on exprime sur cette perpendiculaire les quantités demandées à chacun des prix. Enfin, on réunit par une ligne le sommet de ces différentes perpendiculaires, et c'est cette ligne qui est la courbe de la demande. Quelle que soit la marchandise dont il s'agit, la courbe de la demande a toujours une même allure générale: son orientation générale sera du Nord-Ouest au Sud-Est.



Son orientation générale.

Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que très généralement (et sauf quelques exceptions que l'on peut négliger dans une théorie schématique), les quantités demandées diminuent à mesure que les prix s'élèvent.

Mais il faut tout de suite ajouter que, s'il y a ainsi une orientation commune à toutes les courbes de la demande, chaque marchandise, chaque service a, dans ce cadre général, une courbe qui lui est propre.

A/ - Cas de la demande inélastique.

A/- D'une part, il y a des marchandises pour lesquelles les variations de la demande sont très peu sensibles par rapport aux variations des prix. C'est ce que l'on exprime en disant que pour ces marchandises la demande est inélastique. Rentrent dans cette catégorie: 1° - Certains articles spéciaux, tels que les tonneaux. La demande des 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 des tonneaux, quel qu'en soit le prix. Retenons donc que pour des articles de ce genre - et on a donné aussi l'exemple un peu macabre des cercueils - le facteur principal des variations

I° - Les articles spéciaux.

(tonneaux, cercueils)

Source : BIU Cujas

de la demande, c'est quelque chose de tout à fait autre que les mouvements éventuels des prix. Si donc pour des articles de ce genre, nous dressons notre courbe de la demande, nous voyons que, à une date déterminée, un certain état de la récolte étant donné, la demande, sera à peu près la même quel que soit le prix, Et sur notre graphique, ce fait se traduira par ceci: les perpendiculaires successives élevées sur la ligne de base O X, auront à peu près toutes la même hauteur, puisque les quantités demandées ne varieront pas beaucoup d'un prix à l'autre: et donc la ligne qui rejoindra leurs sommets sera beaucoup plus une ligne ouest-est qu'une ligne nord-sud. Si même on va jus qu'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, alors toutes les perpendiculaires ayant la même hauteur, la ligne qui rejoindrait leurs sommets serait rigoureusement parallèle à la base, elle serait donc uniquement ouest-est et en aucune manière nord-sud.

Rentrent également pratiquement dans cette catégorie des marchandises à demande peu élastique.

2° - les articles de première nécessité.

2° - Les articles de première nécessité, tels que le pain, le sel, dont on a absolument besoin, dont par conséquent la demande diminuera peu si le prix hausse; et dont on ne désire qu'une certaine quantité, dont par conséquent même si le prix baisse sensiblement, on n'achètera pas des quantités croissantes. Pour ces articles de première nécessité, la courbe de la demande se rapprochera sans jamais s'identifier complètement avec elle, d'une parallèle à la ligne de base. 3° - Rentrent enfin également dans cette catégorie les articles de grand luxe, recherchés par une clientèle riche qui ne regarde pas à la dépense. Il peut même arriver que cette clientèle ait d'autant plus le désir d'acheter un article que cet article coûte plus cher, en sorte qu'exceptionnellement dans ce cas, il pourrait arriver que la courbe de la demande n'ait pas l'allure générale ordinaire, et qu'elle soit orientée du sud-ouest au nord-est.

3° - Les articles de grand luxe.

B)- Cas de la demande très élastique.

B)- A l'inverse, il y a des marchandises pour lesquelles la demande est extrêmement sensible, pour lesquelles la demande varie en hausse ou en baisse très considérablement, à un changement même minime de prix.

Les articles de demi-luxe.

Rentrent d'une manière générale dans cette catégorie, les articles de demi-luxe, dont on peut se passer, qui donc ne sont pas des articles de première nécessité mais qui s'adressent à des classes

Source : BIU Cujas

autres que la classe très riche. Comme on peut s'en passer, si le prix s'élève trop, la demande sera fortement découragée, et comme ils s'adressent à une clientèle qui n'est pas la clientèle très riche, qui par conséquent regarde à la dépense, les variations de prix se répercuteront immédiatement sur les quantités demandées. Un exemple assez typique des marchandises qui rentrent dans cette catégorie, c'est la production intellectuelle, et plus particulièrement les livres. Si on prend le prix actuel des livres que l'on peut appeler d'agrément, des romans , et si on le compare aux prix d'avant-guerre, on voit que les romans ne sont pas au coefficient cinq, qu'ils ne sont qu' au coefficient quatre puisque un roman avant la guerre était marqué trois francs cinquante et se vendait effectivement trois francs, et qu'à l'heure actuelle, il se vend douze francs. Si les romans n'ont pas été portés au coefficient cinq, ce n'est pas que les éditeurs et les libraires soient des philantropes, mais c'est qu'ils ont craint qu'une hausse trop forte du prix des romans ne se traduise par une baisse sensible de la vente. Pendant assez longtemps après la guerre, on est même resté au prix de neuf francs, toujours par cette pensée qu'il s'agissait d'un article dont la demande était très élastique, à la fois parce qu'on peut s'abstenir d'acheter des romans et parce que les romans s'adressent à une clientèle dont les revenus n'avaient pas toujours suivi le rythme général du changement des valeurs. Notons tout de suite que pour le livre de nécessité, le livre professionnel, les éditeurs se sont aperçusque la demande serait moins élastique parce qu'il y a des consommateurs qui ne peuvent pas éviter d'acheter des livres de ce genre; c'est ce qui se produit pour les livres scolaires et en particulier ceux de l'enseignement secondaire, et alors les éditeurs ont été moins modérés; ils ont relevé très sensiblement le prix des livres scolaires; il en est même résulté un conflit avec les administrations et les pouvoirs publics.

Exemple des livres.

Souvent il arrivera que la courbe de la demande pour un article déterminé s'effondrera brusquement à un certain point. La courbe sera restée à peu près constante ou n'aura fléchi que peu quand on sera passé de un franc à deux francs, ou de deux francs à trois francs, et si l'on passe de trois francs à trois francs vingt cinq, on verra brusquement la demande s'effondrer. Quand il en est ainsi, c'est qu'il existe, pour la consommation dont il s'agit un succédané auquel on n'avait pas recours jusqu'à présent et dont il devient avantageux de se servir quand

Source : BIU Cujas

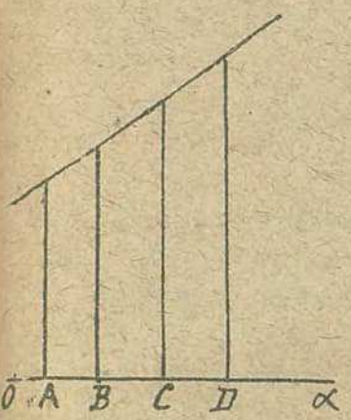
le prix dépasse si peu que ce soit trois francs.

§ 2 - La courbe de l'offre.

La courbe de l'offre.

Si nous procédons de la même manière que pour la courbe de la demande et si sur la ligne de base O X, nous exprimons les différents prix possibles en allant de gauche à droite, puis si nous élevons des perpendiculaires et que nous traduisions sur chacune de ces perpendiculaires les quantités offertes à chaque prix, comme à mesure que lesprix montent, l'offre se trouve encouragée et que les marchandises stockées quand le prix était bas, apparaissent sur le marché peu à peu quand le prix s'élève, la courbe de l'offre, la ligne 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.

Son orientation générale.



Mais là encore, il s'en faut de beaucoup que la courbe de l'offre soit la même pour toutes les marchandises; elle est au contraire très variable, et on a pu dire que quelqu'un qui aurait étudié avec une attention suffisante les courbes d'offre et de demande des marchandises, à la vue d'une courbe, serait capable de dire de quelle marchandise il s'agit.

Cas de l'offre très élastique.

La courbe de l'offre tendra à se rapprocher de la verticale si l'offre est très élastique, c'est-à-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 au marché, d'entrer ou non dans l'offre effective suivant le prix qui sera pratiqué. Et cette situation sera au maximum s'il s'agit d'une marchandise aisément conservable qu'il n'y a par conséquent aucun inconvénient à stocker en attendant des cours favorables . Nous verrons par la suite que tel est le cas pour les capitaux liquides et les valeurs mobilières, ce qui explique qu'à la bourse, (en circonstances normales, et lorsque n'interviennent pas certains facteurs perturbateurs dont nous aurons à reparler,) il suffit pour les rentes sur l'Etat de tel ou tel type, d'une hausse ou d'une baisse de vingt cinq ou de cinquante centimes, pour faire affluer ou refluer des quantités considérables de titres.

Les valeurs mobilières.

Cas de l'offre peu élastique.

Au contraire, la courbe de l'offre tendra à se rapprocher d'une parallèle à la ligne de base

Source : BIU Cujas

c'est-à-dire d'une ligne horizontale, si l'offre est inélastique, si elle est très peu sensible aux augmentations ou aux baisses de prix. Prenons l'exemple d'une marchandise périssable, c'est-à-dire pour laquelle le stockage ne peut pas dépasser quelques heures ou quelques jours. Il pourra arriver que l'offre soit à peu près la même, quels que soient les prix pratiqués. Exemple typique: le marché au poisson dans une ville où il n'existe pas de frigorifique; Une certaine quantité de poissons est apportée dans ce centre; 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 et on est obligé d'écouler toute la quantité apportée , donc même si les prix sont bas, l'offre ne diminuera pas sensiblement.

Le poisson.

Section deuxième

Les prix de concurrence.

Section II Les prix de concurrence.

Soit une marchandise dont nous est donné 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. C'est un problème complexe; c'est pourquoi il en faut décomposer l'étude; à la suite de ceux qui ont dressé 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. Et enfin, dans un troisième et dernier paragraphe, nous dégagerons les rapports entre ces prix d'équilibre momentané ou stable et la vie économique réelle.

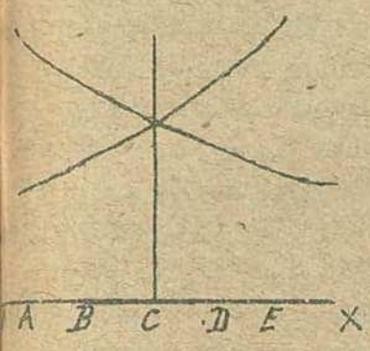
§ I - Le prix d'équilibre momentané .

§ Ier- Effets immédiats de la rencontre de l'offre et de la demande: le prix momentané.

Deux principes dominent la matière:
1° - 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 diverses, et les vendeurs éventuels ont des prétentions-limites diverses. Pourtant, il ne peut y avoir qu'un seul prix parce que, chez tous, vendeurs et acheteurs éventuels, joue le principe de l'in-

Source : BIU Cujas

térêt personnel, qui s'oppose à ce qu'un individu paie vingt-cinq francs, par exemple, un article qui peut être vendu au même moment et dans la même qualité, vingt francs à son voisin. Notre premier individu a peut-être un tel besoin de l'article dont il s'agit qu'à la rigueur, il le paierait soixante-quinze ou cent francs. Cependant, il n'acceptera pas de le payer vingt-cinq francs, s'il sait qu'à côté de lui un autre acheteur peut avoir le même article de même qualité pour un prix inférieur à vingt-cinq francs. Inversement un vendeur qui a un tel besoin d'argent qu'il préfèrerait vendre l'article, cinq francs plutôt que de le remporter, ne consentira pas cependant à le vendre vingt francs s'il sait qu'à côté de lui un de ses concurrents trouve aisément à le vendre vingt-deux francs. Ainsi, à cause du jeu de l'intérêt personnel, il va y avoir nécessairement un prix unique sur un marché donné, à un moment donné, pour un article donné. Quel va être ce prix unique ? C'est ici qu'intervient le second principe:



2°- Le prix unique est celui qui permet de réaliser l'équilibre de l'offre et de la demande, c'est-à-dire celui qui correspond à l'intersection des deux courbes: courbe de l'offre et courbe de la demande.

Nous disons: intersection des deux courbes; est-ce donc que les deux courbes vont nécessairement se rencontrer ? Etant donné que l'une de ces courbes est infléchie comme nous l'avons vu du Nord-ouest au sud-est et que l'autre est infléchie du nord-est au sud-ouest, il est vraisemblable qu'elles se rencontreront; cela toutefois n'est pas absolument certain et on peut imaginer que la courbe de l'offre se tienne continuellement dans tout son parcours au-dessus 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 tous 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 contracté, sans avoir fait aucune opération.

Lorsque les deux groupes se rencontrent, c'est le point d'intersection des deux courbes qui nous donnera le prix momentané. Pourquoi cela ? Parce qu'à ce point d'intersection, il y aura égalité, entre l'offre et la demande. Si nous voulons, pour fixer les idées, prendre un chiffre, nous pouvons supposer que ce point d'intersection se trouvera sur la perpendiculaire élevée au point de la

Source : BIU Cujas

ligne de base qui correspond au prix de cinq francs; l'article donc se vendra cinq francs, et puisqu'il y a intersection des deux courbes sur cette perpendiculaire, il y aura égalité entre l'offre et la demande. Le prix ne peut être que celui-là, car à tout prix supérieur à cinq francs, il y aurait déséquilibre par excès d'offre et insuffisance de demande. Et à tout prix inférieur à cinq francs il y aurait déséquilibre par excès de demande et insuffisance d'offre.

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

§ 2- Réaction du prix sur l'offre: 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 différénts prix pratiqués. C'est la vérité pour certaines marchandises dont nous avons eu l'occasion de parler déjà dans de précédents développements: les tableaux d'un maître disparu par exemple, existent en quantité rigoureusement limitée; ils seront simplement peut-être plus ou moins nombreux sur le marché suivant que leur cours sera plus ou moins fort. Mais pour la plupart des marchandises, il y a un élément qui vient bouleverser toutes les combinaisons et qui fait que le prix momentané ne pourra pas le plus souvent devenir un prix stable. Continuons de raisonner sur notre exemple de tout à l'heure; une marchandise pour laquelle le prix d'équilibre momentané est de cinq francs. A ce prix il était offert et vendu une quantité, mettons de quarante hectolitres. 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 la dite marchandise soit de deux francs, cette marchandise s'étant 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 précis 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, demaure 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 donc aller vers un autre prix qui sera au point d'intersection entre la nouvelle courbe de l'offre et celle de la demande.

Source : BIU Cujas

Supposons maintenant que la courbe de l'offre ayant été bouleversée par l'afflux d'une quantité formidable de marchandises, cet afflux ait comme conséquence que le prix d'équilibre momentané se trouve être un franc cinquante. Pas plus que le précédent ce prix-là ne pourra être durable, parce que les producteurs, tirant une valeur de un franc cinquante 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 toujours en supposant la courbe de la demande inchangée un autre prix momentané s'imposera.

On ira ainsi de prix momentanés en prix momentanés jusqu'au moment où l'intersection de la courbe de l'offre et de la courbe de la demande nous donnera un prix qui ne suscitera plus de nouvelles réactions de la courbe de l'offre, c'est-à-dire un prix tel qu'il n'impliquera ni encouragement à des productions nouvelles, ni découragement des productions en cours. Or, de toute la série des prix momentanés, celui qui seul pourra devenir prix d'équilibre stable, c'est celui qui correspondra 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 résulterra 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 cette courbe entraîneront 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 réactions; ce prix qui ne suscitera plus de réactions, c'est le prix qui correspond au coût de production.

Nous avons encore simplifié jusqu'à présent parce que nous avons supposé que les marchandises peuvent être augmentées ou diminuées en quantités produites, avec le même coût de production par unité. En réalité l'expérience montre qu'il n'y a que très peu de marchandises dont le coût de production à l'unité soit le même, quelles que soient les quantités produites. Dans la réalité, le coût de production à l'unité varie presque toujours, lorsque varient les quantités produites et c'est là un nouvel élément de complication dans les données du problème. En gros,

Les variations du coût de production en fonction des quantités produites.

Source : BIU Cujas

on distingue deux catégories de marchandises:

Coût croissant.

1°.- 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, que c'est le cas normal pour les denrées agricoles. Dans un certain état de la technique, on apporte sur le marché une quantité donnée de blé: s'il apparaît que cette quantité est insuffisante, on peut intensifier la culture; seulement, comme il sera exposé plus tard en détail à l'occasion de la théorie de la rente, cette

Les produits agricoles.

intensification implique, soit que l'on mette en culture des terres moins fertiles, soit que l'on pousse la production sur les terres très fertiles; en augmentant les avances 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.

En une telle hypothèse, le prix stable ne pourra pas être celui qui correspond au coût de production de toutes les unités apportées au marché, puisque ce coût de production unique n'existe pas; il sera celui qui correspondra au coût des marchandises obtenues dans les conditions les plus difficiles et qui seront encore nécessaires à couvrir la demande. Pour ces marchandises-là, il y aura identité du coût de production et du prix de vente; pour toutes les unités obtenues dans de meilleures conditions avec un coût de production inférieur, il y aura un écart, mais qui ne sera plus momentané, qui pourra être stable entre le prix de vente et le coût de production; le prix de vente sera, par exemple de cinq francs; le coût de production sur les terres les 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, tous frais payés. Il en résultera un bénéfice de un franc cinquante qui restera entre les mains de l'heureux propriétaire de ces terres fertiles, que Ricardo appelle la rente du sol.

Coût décroissant.

2° - Une seconde catégorie qui est celle où rentrent la plupart des produits industriels, ce sont les marchandises reproductibles à coût décroissant, c'est-à-dire pour lesquelles le coût de production à l'unité va en diminuant à mesure que les quantités produites augmentent. Pourquoi en est-il ainsi dans l'industrie ? C'est un point que nous n'avons pas besoin de développer longuement parce que, sous une autre forme et en d'autres termes, nous l'avons traité d'une manière complète, dans une partie précédente du

Les articles industriels.

Source : BIU Cujas

cours. C'est une raison des avantages de la concentration industrielle que l'entreprise qui travaille sur de grandes masses de matières premières, avec une main-d'oeuvre considérable, peut jeter sur le marché des produits en quantité massive à un coût de production unitaire plus faible. 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 toutes les quantités) la production se trouverait surexcitée et qu'il y aurait une baisse des prix momentanée, jusqu'au niveau du coût de production. Si cet encouragement à la production détermine l'essort de la concentration industrielle, si ces productions massives sont le fait de grandes entreprises, en même temps que la production augmentera en quantité, 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 à l'unité décroissant à mesure que les quantités produites augmentent et fixation du prix d'équilibre stable, au bout des tâtonnements inévitables au niveau du coût de production le moins élevé.

§ 3 - Les prix d'équilibre et la vie économique réelle.

L'analyse à laquelle nous avons procédé est déjà assez complexe et cependant elle ne rend pas compte de toutes les conditions de la vie économique réelle. Nous avons supposé implicitement hier que pendant le temps qui se passe à la recherche du prix d'équilibre stable, les conditions économiques générales demeurent inchangées. Or, dans la vie réelle, les conditions économiques générales se transformant, se modifiant, nécessairement en sorte que lorsqu'on arrive au prix stable qui ne devrait plus déterminer aucune réaction, de nouvelles réactions qui apparaissent du fait du changement intervenu entretemps,

hangement du
oût de produc-
ion au cours
s temps.

Source : BIU Cujas

dans les conditions économiques générales.

Il y a tout d'abord un élément qui au cours du temps varie nécessairement; c'est le coût de production lui-même. Nous supposions un article dont le prix était cinq francs, et dont le coût de production était de trois francs; il nous semblait que ce prix de cinq ne pouvait être que momentané, des mouvements se produisaient alors et finalement on arrivait au prix d'équilibre stable qui était de très peu supérieur à trois francs. Mais notre raisonnement supposait qu'au cours de cette période d'adaptation, le coût de production restait fixe. En réalité ce n'est pas ce qui se produit parce que tous les changements, dans la technique de la production, ont une influence sur le coût. Donc tout le mécanisme économique va se mettre en branle pour arriver à une adaptation du prix au coût, mais pendant que se produisent cette adaptation et ces mouvements qui veulent y aboutir, le coût lui-même peut être abaissé sensiblement par un progrès de la technique et alors il faudra une seconde série d'efforts, d'adaptation pour tenir compte de ce changement dans une des données du problème.

Changement de la demande au cours du temps.

Puis, il y a un second élément qui lui aussi est variable normalement dans le temps, n'est immobile qu'exceptionnellement: c'est la demande elle-même. Pourquoi cela ? D'abord parce que la demande est soumise, pour un grand nombre d'articles, à l'influence, aux variations et aux caprices de la mode. C'est ce qui se produit pour tous les articles de toilette, de vêtements; Même en laissant de côté ce facteur de la mode, il faut tenir compte de ce que la demande est influencée, par tous les changements dans la composition et dans la densité de la population. Si le nombre des individus entre une date et l'autre augmente, fatalement la courbe globale de la demande s'en trouve modifiée.

La courbe de la demande est influencée aussi par tous les changements qui interviennent dans les goûts des individus.

Au cours de l'évolution - et en faisant abstraction des périodes anormales, le coût de production, premier de deux élélments dont nous venons de noter la variabilité dans le temps, a tendance à s'abaisser parce que l'emprise croissante de l'homme sur la nature, le progrès des sciences théoriques et appliquées permet d'obtenir un même résultat avec un effort moindre. Toutefois il y a un élément du coût de production qui, au cours du temps, a normalement tendance à augmenter: c'est la rémunération de la mai-

Source : BIU Cujas

d'oeuvre. Quant à la demande, au cours du temps et en période normale, elle a tendance à s'élever parce que normalement la population augmente, les goûts s'affinent et se multiplient (1), que, de ces éléments variables dans le temps, certains ont une tendance normale à augmenter, d'autres une tendance normale à descendre, il résulte qu'il est très difficile, pour ne pas dire impossible, de découvrir une formule générale qui commande les variations historiques des prix. Ce n'est qu'en procédant à des études monographiques sur telle ou telle catégorie de produits considérés, dans un pays donné et à une époque donnée, que l'on peut arriver à discerner, à découvrir le jeu respectif des différents éléments que nous venons d'indiquer rapidement. (2)

Section III

Les prix de monopole.

La courbe de la demande subsiste.

Les premiers éléments de la théorie des prix de monopole ont été aperçus par les économistes classiques, et en particulier par Stuart Mill, mais le développement détaillé de la théorie a été présenté que dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, en particulier par deux économistes français: Cournot et Walras. L'intérêt pratique de cette théorie s'est accrue 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'ils 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 dans la précédente section à l'occasion des prix de concurrence, qu'elles sont celles qui vont être modifiées, en conséquence du monopole. La situation de monopole n'a aucune influence sur la courbe de la demande. Celle-ci résulte des désirs des consommateurs et de leurs moyens monétaires; ces désirs et ces moyens monétaires ne sont nullement influencés par la situation concurrencielle

---

(1) Nous faisons abstraction, pour l'instant, des variations dans les quantités de monnaie dont disposent les acheteurs et dont l'influence sur les prix sera étudiée ultérieurement.

(2) Cf. une étude de ce genre consacrée par M. Brocart à la métallurgie dans la Revue d'Histoire Economique, 1922.

"Les Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Écrites et Orales

Source : BIU Cujas

Le monopoleur est maître de fixer, soit les quantités qu'il vend, soit le prix

ou monopolistique des vendeurs. Mais, il n'y a plus de courbe de l'offre, puisqu'il y a un seul individu ou un seul groupement détenteur des marchandises et souverain maître d'en vendre la quantité qui lui plaît, ou au prix qui lui plaît. Mais, il faut immédiatement préciser que puisque la courbe de la demande continue d'exister, le vendeur ou monopoleur n'a pas la liberté de fixer arbitrairement à la fois les quantités et le prix. Il peut fixer un de ces deux éléments, mais s'il en fixe un, le second se trouve automatiquement déterminé. Supposons que notre monopoleur dise: "Je vendrai chaque année 10.000 hectolitres". Par le fait qu'il y a une courbe de la demande, le prix auquel il faudra vendre la denrée en question pour pouvoir en écouler dix mille hectolitres est déterminée et s'impose au monopoleur. A l'inverse, si notre monopoleur déclare et c'est généralement ainsi qu'il procède: je vends le litre cinquante centimes ou un franc ou cinq francs; le nombre de litres qu'il vendra sera automatiquement déterminé par la courbe de la demande, laquelle implique que, au prix de cinq francs le litre, il y a tant de litres demandés et pas un de plus.

§ I - Le prix d'équilibre momentané.

§ Ier - Le prix d'équilibre momentané.

Supposons que notre monopoleur possède une quantité donnée des articles qu'il veut vendre et que ces articles ne sont pas reproductibles; nous pouvons supposer, par exemple, qu'il a fait le trust des tableaux existants d'un certain maître très connu et décédé. Puisqu'il est le seul à pouvoir en vendre sur le marché; il y a monopole, mais par le fait que le peintre est décédé, il y a impossibilité d'augmenter la quantité des tableaux existants (à part l'hypothèse de fraude que nous laissons de côté). Naturellement notre monopoleur peut, soit jeter sur le marché tous les tableaux qu'il possède, soit en stocker et même en dissimuler un certain nombre, et la question qui se pose à lui, c'est de savoir combien il en apportera sur le marché et quel sera le prix auquel il les offrira. Si le prix était zéro, c'est-à-dire si au lieu de les vendre, il les donnait, il écoulerait très facilement tout son stock; mais la recette qu'il réaliserait serait égale à zéro.

Si nous supposons un prix infini, ou, ce qui revient au même pratiquement, un prix si élevé qu'il ne trouve preneur pour aucun des ta-

Source : BIU Cujas

bleaux, là encore la recette sera zéro. Entre ces deux prix extrêmes et dont on aperçoit tout de suite qu'ils sont désavantageux, il y a une série de prix intermédiaires possibles, et chacun de ces prix donne au monopoleur une recette totale qui est le résultat de la multiplication du prix qu'il demande par unité et du nombre d'exemplaires qu'il vend à ce prix.

P N P'N' Son intérêt c'est de découvrir, de tous les prix possibles à l'unité, 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 très simple; si l'on représente ce prix que nous cherchons par la lettre P, le nombre d'exemplaires vendus à ce prix par la lettre N, il faut arriver à un prix tel que l'on ait P N, plus grand que 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. Si nous imaginons un individu qui a réussi à accaparer entre ses mains toute la récolte de blé d'un pays, séparé du reste du monde par une très haute barrière douanière. Jusqu'à la récolte suivante il dispose d'un monopole. S'il vend la mesure de blé au prix de un franc et qu'à ce prix il vende mille mesures, la recette réalisée: P N sera mille francs. S'il vend la mesure trois francs et que la courbe de la demande soit telle qu'à ce prix il vende cinq cents mesures, la recette totale P N sera quinze cents francs. S'il vend la mesure cinq francs, nous pouvons supposer que la courbe de la demande est telle qu'il ne vendra plus que cent unités; recette totale réalisée: cinq cents francs. Et au prix de dix francs, nous pouvons imaginer qu'il ne vende plus aucune mesure, par conséquent recette totale: zéro. De tous les prix successivement essayés, celui qui donne la plus grande recette brute totale, c'est le prix de trois francs. Naturellement, ce prix que l'on appelle le prix optimum et qui dans notre exemple sera trois francs, sera plus ou moins élevé suivant que la courbe de la demande sera plus ou moins élastique. Si la courbe de la demande est très élastique, le nombre d'exemplaires vendus diminue très fortement quand P augmente; alors notre monopoleur aura intérêt à fixer son prix assez bas, et P, sera un prix très modéré. Si au contraire, la courbe de la demande est très peu élastique, si la demande se maintient (parce qu'il s'agit, par exemple d'un objet de première nécessité) il est manifestement de l'intérêt de notre monopoleur de pratiquer des prix élevés, puisque la recette nette brute sera beaucoup plus considérable, la demande res-

Source : BIU Cujas

tant 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 ne jeter sur le marché qu'une partie de son stock. S'il s'agit d'articles faciles à conserver, notre monopoleur stockera le reste. Mais que va-t-il se passer s'il s'agit de denrées périssables ? Alors, il se pourra que le monopoleur ait intérêt, lorsqu'il recherche simplement la combinaison la plus avantageuse égoïstement pour lui, à faire disparaître, à anéantir, une partie de son stock plutôt que de vendre la totalité; quand on garde, quand on stocke 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, sur les prix. Pour éviter cette pression du stock même invisible et à plus forte raison quand il y a impossibilité de stocker parce qu'il s'agit de denrées périssables, le monopoleur sera donc amené parfois (ce qui est une pratique assurément antisociale, contraire à l'intérêt général, mais qui peut être conforme à son intérêt privé, à anéantir une partie de la production qui est entre ses mains. C'est ce qu'avait déjà aperçu Adam Smith, lorsqu'il signalait que la compagnie des Indes qui avait un monopole pour les épices, brûlait , dans les années de récolte très fertile, une partie de cette récolte, et ne conservait que ce qu'elle estimait pouvoir transporter et 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 par l'effet de cette production, un effondrement des cours.

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

§ 2 - Le prix d'équilibre stable.

Le prix optimum momentané n'est pas nécessairement un prix stable, en particulier quand il s'agit d'objets reproductibles. Si nous reprenons notre précédent exemple numérique, nous voyons qu'au prix de vente de trois francs, le monopoleur réalisait une très grosse recette globale. Mais supposons maintenant qu'il s'agit d'articles qui avaient été produits par les soins du monopoleur dans ses usines et qui peuvent être reproduits demain; demandons-nous si cette grosse recette totale lui laisse un très gros bénéfice Pour le savoir, nous sommes obligés de rechercher quel était son coût de produc-

Source : BIU Cujas

tion; si son coût de production était de trois francs, s'il a vendu trois francs ce qui lui coûtait trois francs à produire, nous voyons qu'il a eu 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 essayera de rectifier le tir pour les exercices suivants. Nous voyons par conséquent qu'en matière de prix de monopole, comme en matière de prix de concurrence, il se peut que le prix pratiqué déclanche des réactions de l'offre, 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 tel qu'il ne déclanchera pas de nouvelles réactions, de nouveaux changements dans l'élément offre. Quel va être ce prix d'équilibre stable pour les marchandises reproductibles ? Il nous faut ici compliquer un peu la formule que nous avons donnée précédemment, parce qu'il faut faire entrer en ligne de compte, outre l'élément prix, l'élément coût de production. Si l'on représente le prix par P, le coût de production à l'unité par C; le nombre d'unités vendues par N, on arrive à cette formule 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 numérique à Cournot qui, a présenté 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, qui se demande combien elle vendra de bouteilles d'eau minérale par an et à quel prix elle les vendra. Si nous imaginons que le coût de production par bouteille est de dix centimes, quel que soit le nombre de bouteilles vendues, il se peut que l'on vende la bouteille vingt centimes et que, à ce prix de vingt centimes, on écoule cent vingt mille bouteilles; la recette brute totale, c'est-à-dire le P N sera de vingt-quatre mille francs. Le bénéfice net, c'est-à-dire l'application de la formule (P-C/N) sera douze mille francs.

P-C/N -P'-C/N'

L'exemple des bouteilles d'eau minérale.

Il se peut en second lieu que l'on songe à vendre la bouteille vingt-cinq centimes. 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 cent mille bouteilles. Recette brute totale: vingt-cinq mille francs. Bénéfice net: quinze mille francs.

Source : BIU Cujas

Troisième hypothèse: bouteille vendue cinquante centimes; fléchissement très net naturellement de la demande, on n'écoule plus que quarante mille bouteilles. Recette brute: vingt mille francs. Bénéfice net: seize mille francs.

Et enfin, dernière combinaison envisagée, on vend la bouteille un franc. On n'en vend plus que cinq mille à ce prix. P N donne cinq mille francs et P-C/N donne quatre mille cinq cents francs.

C	P	N	P N	P-C/N
0.I0	0.20	I20.000	24.000	12.000
0.I0	0.25	I00.000	25.000	15.000
0.I0	0.50	40.000	20.000	I6.000
0.I0	I,--	5.000	5.000	4.500

Le tableau ci-dessus montre que le plus avantageux de tous les prix, si l'on tient compte simplement de la recette totale, c'est le prix de vingt-cinq centimes qui donne une recette de vingt-cinq mille francs, mais que le prix réellement le plus avantageux et qui sera le prix d'équilibre stable celui qui donne le bénéfice net le plus élevé, ce sera le prix de cinquante centimes.

Prix et coût de production.

Par ailleurs on aura remarqué que le prix d'équilibre stable, à la différence de ce qui se passait dans la théorie des prix de concurrence, est sensiblement supérieur au coût de production; il peut y avoir un écart énorme entre le prix de vente et le coût de production, sans que cet écart déclanche la série de phénomènes qui obligeait, dans l'hypothèse de libre concurrence, ce prix de vente à se rapprocher du coût; et en effet, s'il n'y a pas de concurrence possible, 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 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 durable, d'une manière permanente. Voilà donc établi (nous l'avions constaté empiriquement lorsque nous avons parlé des cartels et des trusts) l'écart théorique entre le prix stable de concurrence qui doit être aux environs du coût de production et le prix stable de monopole qui est celui qui laisse le plus grand bénéfice net au monopoleur, mais qui peut être très éloigné

Source : BIU Cujas

du coût de production. Il faut toutefois ajouter immédiatement sinon un correctif, du moins un complément, à savoir que, s'il n'y a pas, dans le cas de monopole, identité entre le prix de vente et le coût de production, il y a cependant un certain parallèlisme entre ces deux éléments, parallélisme en ce sens que si le coût de production varie dans le temps, s'il s'élève par suite d'une augmentation des salaires, ou s'il s'abaisse par suite de progrès technique, 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 dix centimes à vingt-cinq centimes, ou au contraire qu'il s'abaisse de dix centimes à cinq centimes, la courbe de la demande étant supposée constante, on verra que l'intérêt du monopoleur sera de relever son prix s'il y a augmentation du coût de production à l'unité, d'abaisser son prix s'il y a fléchissement du coût de production à l'unité. Cette observation présente un gros intérêt pratique étant donné que le monopole permet dans bien des cas de comprimer le coût de production. On se rappelle que lorsqu'un cartel ou un trust se forme, par suite de la diminution possible des dépenses de réclame, par suite d'un aménagement plus rationnel des installations et pour diverses autres raisons encore, il peut arriver qu'il y ait une baisse du coût de production unitaire. Quand se sera formé dans une branche de production un cartel ou un trust, un monopole ou un quasi-monopole, il y aura donc tendance à la hausse des prix de vente, puisque les prix pourront se séparer désormais du coût de production auquel ils étaient liés inévitablement dans le stade précédent, 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 dans la concurrence le coût de production était de huit francs à l'unité et le prix de vente aux environs de huit francs, prix d'équilibre stable. Quand se crée le monopole, le coût de production tombe de huit à cinq francs; le prix de vente ne tombera pas aux environs de

Source : BIU Cujas

cinq francs, puisqu'il n'y aura pas nécessité d'une identité entre les deux éléments, mais il se pourra qu'il soit de sept francs, laissant un gros bénéfice par unité et demeurant cependant inférieur au prix de vente de l'époque concurrencielle . A la vérité, c cas que nous venons d'imaginer théoriquement possible ne se réalisera presque jamais en fait, parce que les chiffres que nous avons supposés présentent un caractère exceptionnel. Il est d'abord exceptionnel que l'on puisse réaliser de telles compressions sur le coût de production en conséquence de la création du monopole, qu'il tombe de sept à cinq, et exceptionnel aussi que l'intérêt du monopole avec un coût de production de cinq soit de pratiquer un prix de vente de sept. Dans la plupart des cas, ce qui se produira correspond plutôt aux chiffres suivants qui n'ont qu'une valeur symbolique. Cas de concurrence: coût de production: huit, prix de vente: huit, le monopole se réalise, permet une certaine réduction du coût de production, mais peu considérable, donnant un coût de production 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, coût de production: sept, et prix de vente: dix ou onze.

§ 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 ceci vient naturellement modifier les données du problème. Nous imaginerons d'abord l'hypothèse de la multiplicité des prix proprement-dite, qui est le cas théorique simple, et nous verrons ensuite comment, par une pratique très courante, on peut arriver à une situation qui est voisine de la multiplicité des prix sans cependant se confondre complètement avec elle.

A- La multiplicité des prix proprement-dite.

A- L'hypothèse de la multiplicité proprement-dite, c'est le cas où il est possible au monopoleur de demander des prix différents pour le même service ou la même marchandise. Cette hypothèse se réalisera rarement, parce qu'elle suppose que le vendeur peut mesurer la capacité de paiement des di-

Source : BIU Cujas

verses couches de clientèle. Elle suppose aussi qu'il s'agisse d'un service ou d'une marchandise non transmissible, car, on voulait pratiquer la multiplicité des prix pour une marchandise ou d'un service transmissible, une fraude se développerait immédiatement, qui consisterait pour les gens riches à prendre livraison de la marchandise par l'intermédiaire de gens moins riches qu'eux. Quoique la réunion de ces deux conditions arrive rarement, elle se voit cependant parfois; et nous en avons un exemple assez net; c'est le cas du grand médecin, qui jouit d'une sorte de monopole par le fait de sa réputation de spécialiste, et qui gradue le prix des visites, ou le prix de ses opérations, suivant la capacité de paiement présumée de ses clients. Cette pratique du prix multiple est très avantageuse pour le vendeur. Soit un médecin qui cherche quel sera le prix de sa consultation. Imaginons d'abord qu'il n'ait pas l'idée de pratiquer la multiplicité des prix, et qu'il veuille fixer un prix de consultation 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 consultation de 50 à 100 francs, il n'a plus mille clients; il en a un nombre qui n'est pas arbitrairement fixé par lui, qui dépend de la courbe de la demande qui sera peut-être de quatre cents, et il réalise une recette de 40.000 francs; si enfin nous imaginons qu'il élève le prix de la consultation à cinq cents francs, et qu'il n'ait plus que cinquante clients, il réalise une recette de 25.000 francs. Donc des trois prix possibles, le plus avantageux pour lui est le prix le plus bas, soit celui de cinquante francs. Imaginons maintenant qu'il songe à pratiquer la multiplicité des prix, et à appliquer les tarifs de 50, 100 ou 500 francs, suivant la fortune présumée du client. Que va-t-il se passer ? Il demandera 500 frans aux cinquante clients qui peuvent payer cette somme et il réalisera de ce fait une recette de 25.000 francs. Il demandera 100 francs aux clients qui peuvent payer ce chiffre, mais ici il faut éviter une erreur de raisonnement; il n'y a pas quatre cents clients qui peuvent payer 100 francs puisque nous avons déjà écrémé, en quelque sorte, de ces quatre cents, les cinquante qui peuvent payer 500 francs. Il ne reste donc plus que trois cent cinquante clients pouvant payer 100 francs; de ce fait il obtiendra une recette de 35.000 francs, s'ajoutant aux 25.000 francs. Puis il lui restera les autres clients, au nombre de six cents qui lui donneront encore 30.000 frs.

Exemple du médecin.

Source : BIU Cujas

Si bien qu'il aura une recette totale de 90.000 francs qui sera presque le double de la recette maxima qu'il pouvait réaliser en prenant le plus avantageux de tous les prix uniques. La multiplicitédes prix est donc très avantageuse pour le vendeur.

Elle peut également être avantageuse à certaines catégories de consommateurs, parce que, parfois, le plus bas des prix multiples se trouvera en-dessous du prix unique qui aurait été pratiqué si l'on avait pas eu la ressource de la multiplicité. Et cela se produira surtout dans un cas comme celui du médecin, dont le coût de production, tout au moins dans sa plus grande partie, n'est pas un coût unitaire, c'est-à-dire un coût par consultation donnée, mais un coût global représentant les sommes dépensées par le médecin pour ses études, son instalation, etc., c'est un chiffre qui est indépendant du nombre de consultations que le médecin donnera. Et alors, le médecin obtenant une rémunération très élevée des clients très riches, pourra peut-être soigner à un tarif abaissé les clients moins riches;(nous laisserons de côté l'hypothèse des soins complètement gratuits, des soins donnés dans un hôpital; par exemple quand il y a gratuité des soins, il n'y a plus de prix et que par conséquent on est en dehors de la sphère de l'Economie Politique.)

B - Les prix multiples pour les catégories diversifiées de produits ou de services.

Voici quelle est l'hypothèse : Le vendeur a en face de lui une masse de clients éventuels qui demandent tous le même service au sens large. Ces clients ont des possibilités de paiement très diverses, et alors le producteur a l'idée de diversifier le service qu'il rendra ou la marchandise qu'il fournira, de donner une qualité supérieure aux individus les plus riches et une qualité inférieure aux couches populaires. Un exemple très typique est celui des différentes classes de chemins 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 diversifiera les modalités du service de manière 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. On remarquera que les avantages de la multiplicité stricto sensu, se retrouvent ici; d'abord il est incontestable que le transporteur réalise des recettes beaucoup plus grosses que s'il n'y avait qu'une

Exemples des classes de chemins de fer.

Source : BIU Cujas

classe, s'il n'y avait que la première, beaucoup de voyageurs éventuels renonceraient aux voyages, le tarif étant trop élevé, et s'il n'y avait que la troisième les tarifs supérieurs de la seconde et de la première n'auraient pas occasion de s'appliquer. Mais en même temps aussi, cette pratique des prix multiples pour des services diversifiés, peut en certains cas, être avantageuse à la dernière catégorie de consommateurs, à ceux qui prennent les troisièmes. Un autre exemple qu'il serait curieux d'étudier dans le détail, c'est celui du prix des livres. Très fréquemment, s'agissant d'un ouvrage déterminé, on en fait des éditions de luxe ; on donne par conséquent cet ouvrage sous une modalité qui correspond en l'espèce à ce qu'est la première classe des chemins de fer; et on fait payer très cher cette édition de luxe, parce que, par définition, elle s'adresse à des clients qui ont le moyen de payer ; puis, on fait une édition ordinaire, l'édition qui à l'heure actuelle est du prix d'environ douze francs; puis ultérieurement, il arrive que l'on fasse une édition populaire qui s'adressera aux couches de clients éventuels qui n'ont pas acheté le livre à douze francs parce qu'il était trop cher pour eux et qui se laisseront tenter par le livre à deux, trois, quatre ou cinq francs, qui ne dépassera pas leurs possibilités.

Exemple des diverses éditions d'un livre.

Un autre exemple encore, c'est celui de la diversification des places de théâtre. Un spectacle étant donné, on gradue le prix des différentes places et des différents étages de manière à toucher des couches de clientèle qui ont des capacités de paiement différentes. La pratique, devenue depuis quelque temps, régulière et presque commerciale, des billets dans les théâtres, est aussi une application de cette idée de la multiplicité des prix pour des services diversifié. Objectera-t-on qu'il n'y a pas service diversifié, puisque le spectacle est le même pour celui qui a un fauteuil à billet de faveur et pour celui qui, à côté de lui paie le tarif plein ? On peut répondre que la pratique générale 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, où il est par conséquent prouvé par l'expérience que de cette catégorie de consommateurs, il n'y a plus grand chose à tirer, on lance des billets de faveur, des billets à prix réduits, et on touche une seconde couche de consommateurs qui ne serait pas venus peut-être au théâtre s'ils n'avaient pas été attirés par ces billets à prix réduits. On ne leur donne pas tout à fait le même spectacle qu'aux autres, par le

Exemple des places de théâtres.

Source : BIU Cujas

fait que les abonnés à telle ou telle série de bille de faveur ne peuvent assister à la pièce que plusieur 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 spectacles de la formule générale "diversification des services de manière à faire payer des prix différents à des classes différentes de consommateurs."

§ 4 - Les prix de monopole et la vi

réelle.

§ 4 - Les prix de monopole dans la vie réelle.

Dans la vie réelle, la théorie des prix de monopole, ne se vérifie pas complètement, par ce 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, que nous avons toujours supposée comme une donnée 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'a donc qu'un moyen de savoir quels sont les changements dans les quantités demandées lorsque les prix varieront, c'est de procéder à une série d'expériences. S'il s'agit d'un article qui est vendu depuis un certain temps cinq frs. 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 le 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, c'est un fait que la plupart de ceux qui contrôlent un marché se figurent qu'ils sont souverains maîtres de ce marché et ne se rendent pas compte que la courbe de la demande leur opposera une certaine résistance. Ils ont tendance à croire qu'ils peuvent relever les prix d'une manière très notable, et que la consommation ne s'en trouvera diminuée que de très peu. Ils ont, en d'autres termes, tendance à considérer que la courbe de la demande est inélastique et que par suite la meilleure politique, celle qui leur donnera la plus grande recette, est celle qui consiste à relever les prix. Le monopoleur a ainsi une tendance instinctive, cela en tous pays et quelles que soient les marchandises qu'il vend, lorsqu'il croit ne plus avoir à

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

craindre la concurrence, à relever les prix; en pensant que la demande ne réagira pas d'une manière trop brutale, et ce n'est qu'après coup, au bout d'un certain temps, instruit par les leçons de l'expérience, qu'il s'apercevra qu'il a pratiqué là, une mauvaise politique.

Crainte de mécontenter l'opinion publique.

A l'inverse, dans la vie économique concrète, un autre élément que nous n'avons pas eu à mentionner jusqu'à présent, incline souvent les prix monopoles dans le sens de la baisse. Cet autre 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 obtenu qu'au prix de longs efforts, se désintéressera de l'opinion publique. Il ne le peut pas, parce que, au moins dans les pays qui sont à quelque degré démocratiques, un mécontentement de l'opinion risque de se traduire à plus ou moins longue échéance par une action des pouvoirs publics et en particulier des Parlements, par l'adoption et le vote de mesures qui viendront gêner l'action du monopoleur. Cette crainte est très souvent un motif sérieux pour le monopoleur de modérer ses prix, de les relever moins qu'il ne pourrait le faire en s'inspirant uniquement de considérations économiques. C'est ce qui a permis à un économiste belge M. Ansiaux, dans son Traité d'Economie Politique, de dire dans une formule expressive: "la crainte des représailles de la démocratie est pour le capitalisme le commencement de la sagesse".

Vue d'ensemble sur la théorie de l'offre et de la demande.

Avant d'abandonner la théorie de l'offre et de la demande, disons très rapidement ce qu'il en faut penser. Cette théorie, à mon sens, est 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. Lorsque nous parlerons des opérations de bourse, on verra que les mouvements de bourse ne peuvent se comprendre que par l'intervention de ces courants de psychologie collective; de même, l'importance prise à notre époque par la réclame, l'action incontestable de la publicité sur la demande et sur les prix, ne peuvent s'expliquer que par ce que la publicité met en jeu des courants d'imitation sociale, d'action instinctive, qui ne sont pas le résultat d'

La théorie néglige les facteurs de psychologie sociale.

Source : BIU Cujas

d'un choix réfléchi, raisonné, individuel. Il faut donc lire que tout ce mécanisme de la combinaison de l'offre et de la demande dont nous avons analysé les rouages, se trouve parfois modifié par l'intervention de courants collectifs de confiance et de défiance, d'optimisme et de pessimisme.

Elle ne vise que les produits consommables.

Une deuxième observation critique et complémentaire, c'est que la théorie de l'offre et de la demande telle que nous l'avons exposée, ne vise que les marchandises, que les produits consommables. Mais 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 dépasse et déborde, de beaucoup, les marchandises. Il y a valeur et prix et par conséquent jeu de l'offre et de la demande pour le travail humain et le prix de la main-d'oeuvre, c'est le salaire. Il y a valeur et prix pour les emplacements, pour les immeubles, pour les capitaux, et ce sont les théories de la rente, de l'intérêt, du salaire. Ces diverses théories seront faites au cours de seconde année, parce que la répartition traditionnelle des matières économiques, divise l'Economie Politique en quatre grandes parties: production, circulation, répartition, consommation; et

La conception de l'équilibre économique chez Walras.

alors qu'on traite généralement la valeur et le prix au début de la partie: circulation, on ne traite les théories du salaire, de la rente, du profit, de l'intérêt que dans une partie ultérieure, à propos de la répartition. Mais la théorie économique moderne, et ceci est un apport d'un auteur français, 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

Les divers marchés et leur interdépendance.

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 interpénétration, intercommunication constante entre ces différents mécanismes au point que tout élément qui vient modifier les données d'un marché risque d'avoir une

Source : BIU Cujas

répercussion sur tous les autres. Par cette notion générale de l'équilibre économique et de l'interdépendance des marchés, on arrive à comprendre les relations exactes entre le coût de production et le prix de vente. Quand on recherche, comme le faisaient les économistes classiques, en quelle mesure le prix de vente dépend du coût de production et qu'on montre que le prix de vente est lié au coût, on aperçoit un aspect de la vérité, mais un aspect seulement. Quand on prétend, à l'inverse, comme le faisaient les économistes de l'école autrichienne, les partisans de la théorie de l'utilité finale, que les services producteurs: matières premières, main-d'oeuvre, etc,.. n'ont une valeur que parce qu'ils servent à fabriquer des articles consommables, on voit un autre aspect de la vérité, mais la vérité totale implique que l'on se rende compte qu'entre les marchés des services producteurs, d'une part, le marché des produits consommables, d'autre part, il y a 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 et des relèvements de salaires qui ont leurs répercussions sur le prix de vente. Il n'y a pas une relation irreversible de causalité entre tel ou tel de ces éléments; il y a simplement des liens d'interdépendance tels que tout ce qui agit sur un des marchés est susceptible d'avoir une influence sur tous les autres.

La théorie suppose la non-intervention des pouvoirs publics.

Enfin, dernière observation, nous avons supposé jusqu'à présent que les pouvoirs publics s'abstiennent de toute intervention en matière de fixation du prix. En réalité, à notre époque, les pouvoirs publics interviennent fréquemment dans la fixation des prix. Il y a lieu de regarder d'un peu près quelles sont les modalités de cette action des pouvoirs publics et quels en sont les résultats économiques.

Chapitre III

LES POUVOIRS PUBLICS ET LES PRIX.

A la vérité, l'intervention des pouvoirs publics demeure de nos jours, en matière de prix, exceptionnelle. Très généralement leur intervention se porte sur des points autres que la fixation

Source : BIU Cujas

du prix. C'est ainsi que les pouvoirs publics, lorsqu'ils se mêlent de la vie économique, réglementent la durée de la journée de travail, la salubrité des locaux, parfois la qualité des produits. Mais tout cela, ce sont les alentours du prix, ce n'est pas le prix lui même. Cette abstention des pouvoirs publics en matière de prix comporte cependant un certain nombre d'entorses. Tout d'abord, quand il s'agit des monopoles publics, c'est-à-dire des entreprises dont l'Etat, les Départements, les communes, les collectivités publiques diverses, ont la direction, il y a nécessairement une intervention des pouvoirs publics dans le prix puisque ce sont eux qui le fixent, mais, s'il s'agit d'un monopole fiscal, c'est-à-dire d'un monopole qui cherche à réaliser le plus de recettes possibles, le fait que le chef d'entreprise est une collectivité publique, au lieu d'être un particulier ou une collectivité privée, ne change rien à la théorie des prix. Si nous supposons un Etat qui a le monopole de la fabrication des allumettes ou de la vente du tabac et qui exploite ces services avec la pensée d'en tirer des recettes, dans la détermination du prix auquel on vendra les allumettes ou le tabac, on devra tenir compte et de la courbe de l'offre et de la courbe de la demande. La recherche du prix optimum se fera à l'aide des mêmes données et des mêmes raisonnements que si le chef d'entreprise était un particulier. Jusqu'ici donc, rien de nouveau, rien de changé. Il n'en est plus de même lorsque le monopole public ne se propose pas des fins fiscales, mais des fins sociales, c'est-à-dire lorsque les pouvoirs publics, Etats ou municipalités ont pris la gestion d'un service moins avec le désir d'en tirer de grosses recettes qu'avec la pensée d'aménager ce service de façon à donner satisfaction aux consommateurs, aux usagers. En ce cas, les pouvoirs publics sont amenés à pratiquer une politique des prix qui est très différente de celle d'une entreprise privée. Les théoriciens italiens qui ont étudié avec beaucoup de soin cet aspect de la vie économique, disent qu'il y a alors substitution au prix économique de ce qu'ils appellent le prix politique. Sans entrer dans le détail de cette théorie des prix politiques, signalons que des monopoles sociaux de ce genre arrivent souvent à pratiquer d'une manière systématique un prix de vente inférieur au coût et ce n'est pas là un expédient ou une situation temporaire comme il arrive parfois dans l'industrie privée, c'est là souvent une politique permanente, voulue, systématique. De même, il arrive que ces monopoles sociaux fassent une application originale de l'idée de la multiplicité des prix et qu'ils fassent payer des prix différents à des catégories différentes de clients, non plus pour avoir

La fixation des prix dans les monopoles fiscaux.

et dans les monopoles sociaux.

Source : BIU Cujas

une recette totale supérieure, mais pour permettre à des couches de consommateurs, qui leur paraissent intéressantes, de bénéficier du service d'une manière presque gratuite.

Arrivons maintenant à ce qui doit être l'objet propre de ce chapitre. Quand il s'agit d'entreprises privées, quand la solution du monopole public a été écartée, nous avons vu qu'en principe les pouvoirs publics laissent libre la fixation du prix, mais que ce principe comportait un certain nombre d'exceptions: nous avons à examiner ces exceptions.

L'action des pouvoirs publics peut s'exercer sous une triple forme:

1° - action sur la demande.
2° - action sur l'offre.
3° - Action directe sur le prix.

Section Première

L'action des pouvoirs publics sur la demande.

Elle se produit lorsqu'il y a un déséquilibre entre l'offre et la demande par insuffisance de l'offre. Nous avons vu précédemment que pour les articles reproductibles, un déséquilibre de ce genre se corrige généralement de lui-même par le fait que l'insuffisance de l'offre fait monter les prix, que l'ascension des prix donne un profit exceptionnel, que ce profit exceptionnel détermine un afflux de producteurs dans cette branche, en sorte que l'offre un moment insuffisante ne tarde pas à se mettre à la hauteur de la demande. Mais il se peut qu'exceptionnellement ce mécanisme d'adaptation naturelle ne puisse pas jouer. Un premier cas nous est fourni par celui des produits agricoles, des denrées alimentaires dont l'offre, dépendent, dans une large mesure, de circonstances naturelles, conditions atmosphériques par exemple, qui ne peuvent pas être complètement maîtrisées et régularisées par les hommes, s'il arrive que les conditions atmosphériques aient été favorables, qu'il s'en suive une insuffisance de l'offre par rapport à la demande, cette insuffisance, en mettant les choses au mieux, ne pourra être corrigée qu'à la récolte suivante et comme les denrées agricoles sont nécessaires à la consommation, à l'entretien des individus, il y a là une situation anormale à laquelle il va falloir porter remède.

ns quels cas
lle se produit.

Second cas: il s'agit d'articles industriels, pour lesquels par conséquent l'augmentation de la production à la volonté des hommes agit géné-

Source : BIU Cujas

ralement et vient corriger les déséquilibres. Si nous imaginons l'hypothèse d'une guerre qui entraîne une rupture totale ou partielle des relations économiques internationales, au moins pour certains belligérants et si cette guerre intervient dans un monde qui a pratiqué largement la spécialisation internationale, nous arriverons peut-être à cette situation qu'un pays est isolé du reste du monde, totalement ou partiellement, que sur son propre sol et dans ses usines, il ne produit plus les articles nécessaires parce qu'il s'est spécialisé d'autre manière. Quand les approvisionnements qui lui venaient en temps de paix lui manquent, il s'ensuit un déficit profond et durable de l'offre par rapport à la demande.

Voilà les cas, un peu exceptionnels, mais tout de même assez fréquents, qui peuvent nécessiter une intervention des pouvoirs publics sur la demande. Si les pouvoirs publics s'abstiennent, s'ils laissent jouer librement les lois économiques naturelles, que va-t-il se passer ? Le déséquilibre entraînera un relèvement des prix, et les consommateurs très riches s'assureront contre le manque de l'objet dont il s'agit en consentant à le payer un prix très élevé, moyennant quoi, grâce à ce sacrifice d'argent, qui peut-être sera assez léger pour eux puisqu'ils sont très riches, ils ne modifieront en rien leurs habitudes et leur consommation. Cependant, les couches de consommateurs moins fortunés, risqueront d'être complètement privés de la denrée rare. Il y aurait là une telle inégalité que les pouvoirs publics sont obligés d'intervenir. Le but de leur action va être un aménagement autoritaire de la demande en vue d'obtenir une répartition équitable de la gêne sur tous.

1° - Le rationnement.

1° - Un premier moyen d'atteindre cet objectif, c'est le rationnement. On fixe la quantité à laquelle aura droit chaque consommateur, et pour contrôler que chaque consommateur ne dépasse pas cette quantité, on subordonne la délivrance de la marchandise à la présentation d'une carte qui comporte des coupons détachables; nul ne peut obtenir la marchandise s'il ne présente sa carte et si l'on n'en détache un coupon. Ce système du rationnement a été appliqué en France pendant la guerre à partir de Novembre 1917 pour le pain et pour la farine. Il fut étendu, pendant une période de temps assez brève, au sucre, au charbon, au pétrole, à l'essence. Le système du rationnement et de la carte a été pratiqué beaucoup plus largement en d'autres pays belligérants qui étaient victimes plus directement de la rupture des relations internationales; ce fut le cas de l'Allemagne, et généralement des pays de l'Europe Centrale. Il y eut même des pays où ce système du ration-

Source : BIU Cujas

nement et de la carte était appliqué aux vêtements et où on ne pouvait par exemple acheter des chaussures que si l'on justifiait que l'on n'en avait pas acheté depuis un certain temps.

Quels ont étéles résultats économiques du rationnement ? Il en est résulté sans aucun doute des gênes pour les consommateurs, des frais d'impression et de vérification des cartes, des fraudes incontestables, (le prêt des cartes par certains individus à d'autres). Un autre inconvénient de ce système du rationnement, c'est qu'il implique une égalisation de tous les consommateurs, ou à tout le moins la formation de grandes classes de consommateurs, et l'application de cette règle rigide à des individus qui ont des besoins différents n'est pas toujours strictement conforme à l'équité. Ainsi, en France, lorsque fonctionnait la carte de pain, on avait rationné le pain à un certain nombre de grammes par jour, mais on s'était aperçu tout de suite que, accorder le même poids de pain à tous les individus jeunes ou vieux, travailleurs manuels ou intellectuels, serait une solution injuste. On avait donc diversifié un peu les catégories et fixé à quatre cents grammes le poids auquel avaient droit les travailleurs manuels et à trois cents celui auquel avaient droit les bourgeois, les rentiers, etc,.. On a fait remarquer à juste titre qu'il était plus dur pour un travailleur manuel de se contenter de quatre cents grammes que pour un bourgeois de se contenter de trois cents. Et en effet, il était très difficile, pour ne pas dire impossible, d'établir des catégories qui ne soient pas trop compliquées et qui suivent cependant les besoins des diverses couches de consommateurs.

Le système du rationnement a donc des inconvénients graves, mais quand on se trouve dans certaines situations graves, ses avantages l'emportent de beaucoup sur ses inconvénients. Dans une situation de ce genre, le rationnement est souvent le seul moyen de répartir peu après également le sacrifice et d'empêcher que l'on en arrive à un certain moment à la pénurie complète de marchandises. Voici un exemple tout à fait net à cet égard: en Janvier 1918, le Ministre de l'Agriculture, renseigné par ses services, constatait qu'il ne restait plus que deux cent quatre-vingt grammes par Français et par jour jusqu'à la prochaine récolte de blé. Il décida de prendre des mesures afin d'éviter une disette totale de blé et donc de pain, qui aurait été fatale si on avait laissé les choses suivre librement leur cours. De fait, grâce aux mesures de rationnement qui furent édictées, on réussit à réduire la consommation mensuelle d'environ

Source : BIU Cujas

30 %, et grâce à cette réduction la soudure fut faite, c'est-à-dire que l'on put atteindre la récolte suivante et il n'y eut que très peu de localités qui ont manqué de pain et seulement pendant quelques jours.

2° - Les Restrictions.

2° - Les restrictions visent au même but par des moyens un peu différents. Le temps de la guerre nous en a fourni de nombreux exemples. Une

a) Limitation des consommations.

première modalité des restrictions, c'est la limitation des consommations; c'est quelque chose d'un peu différent du rationnement. L'objectif est toujours de réduire ce que serait la consommation naturelle, mais au lieu de donner à l'individu une quantité globale limitée, avec présentation nécessaire d'une carte, on édicte que les consommations d'un genre particulier devront se plier à certains principes préfixés. Exemple: pendant un assez long temps durant la guerre a fonctionné dans les restaurants, par la volonté des pouvoirs publics, la règle des deux plats; ce n'était pas du rationnement, puisque sans enfreindre la loi, le restaurateur pouvait donner à chaque plat à chaque portion les dimensions qu'il voulait, mais cependant par cette règle des deux plats, on arrivait à diminuer le gaspillage des denrées, des matières premières, et par conséquent à réduire la consommation.

b) Interdictions de certaines consommations.

Une autre modalité des restrictions, ce sont les interdictions partielles de consommation à certaines époques, à certaines dates; exemple: la fermeture des magasins de confiserie pendant la guerre, certains jours de la semaine; la fermeture des pâtisseries pendant plusieurs mois durant la guerre. Il arrive même qu'on aille jusqu'à l'interdiction totale de certaines consommations considérées comme néfastes parce qu'elles impliquent une dépense excessive de matières premières. Pendant la guerre, il y eut suppression, imposée par les pouvoirs publics , du pain de luxe. Ces restrictions diverses impliquent comme le rationnement de la gêne pour les consommateurs, et donnent lieu à des fraudes inévitables, mais dans l'ensemble et eu égard aux circonstances exceptionnelles qui les avaient rendues nécessaires, elles ont donné de bons résultats.

Section Deuxième

L'action des pouvoirs publics sur l'offre

Mentionnons d'abord à cet égard toutes les mesures qui sont prises aux frontières pour substituer au mouvement naturel des matières premières et des marchandises, des courants, en un certain sens, artificiels. Ainsi les pouvoirs publics dans

Source : BIU Cujas

beaucoup d'Etats, prohibent, défendent, l'exportation de telle ou telle matière première, de manière à les réserver pour le marché national. C'est là très nettement une action en vue d'augmenter l'offre sur les marchés nationaux, et par là, de faire baisser les prix. C'est donc une intervention protectrice des consommateurs. A l'inverse, quand les pouvoirs publics prohibent l'importation de telle ou telle marchandise étrangère, ils veulent diminuer l'offre sur le marché national, et donc, relever les prix. Leur intervention en ce cas se fait dans l'intérêt des producteurs nationaux.

Ces mesures prises aux frontières appellent de longs développements, qui seront donnés en seconde année, à l'occasion de l'étude du commerce international. Nous les laisserons donc de côté pour l'instant et nous étudierons seulement la pratique de la valorisation.

La valorisation.

Qu'est-ce que c'est que la valorisation ? C'est une opération ou plutôt un ensemble d'opérations, effectuées par un Etat en vue de remédier à une dépression jugée excessive du prix d'un produit en diminuant l'offre de ce produit et en mettant temporairement de côté la partie jugée surabondante de la production. La valorisation a été pratiquée à l'époque contemporaine par divers pays et sur divers produits. La Grèce a fait la valorisation des raisins de Corinthe. L'Italie, la valorisation du soufre. Le Mexique la valorisation d'une fibre textile, le sisal. L'Angleterre, dans ses colonies, la valorisation du caoutchouc. Enfin le Brésil, et plus particulièrement l'Etat de Sao-Paulo, a pratiqué d'une manière systématique la valorisation du café. Cette expérience brésilienne présente des caractères économiques curieux et mérite une étude un peu détaillée.

Exemples.

L'expérience de valorisation du café au Brésil.

Cette expérience de valorisation du café qui a été tentée et réussie par l'Etat de Saint-Paul, de Sao Paulo, mérite d'être examinée avec quelques détails, en raison de l'intérêt qu'elle présente du point de vue de la théorie des prix et de l'intervention des pouvoirs publics, lorsqu'elle s'exerce sur les conditions de l'offre.

La situation au début du 20° siècle.

Pour comprendre ce qui s'est passé, il faut savoir que dans les dernières années du dix-neuvième siècle, le Brésil, et plus particulièrement l'Etat de Saint-Paul, souffrait d'une crise de surproduction intense du café. Alors que, dans la moyenne quinquennale des années 1890 à 1895, le prix du café au Havre, par 50 Kilos était d'environ 100 francs, il fléchit dans les années suivantes, et ce fléchissement s'accentue dans les premières années du vingtième siècle. En 1901, le prix est tombé à 42 frs;

Source : BIU Cujas

aisse continue
les prix sur le
arché du Havre.

ccroissement
des stocks.

ôle joué à cet
gard par la
épréciation
u milreis.

écessité de
rendre des
esures,

ans l'intérêt
es producteurs

t des finances
publiques.

Le Brésil a un
quasi-monopole
le production.

en 1902 à 38 francs; en 1903 à 34 francs. Que la cause de ce fléchissement du prix soit dans un excès de la production et des stocks, c'est ce qui résulte aussi des statistiques, qui nous apprennent que dans la moyenne quinquennale 1890-1895, les stocks au 30 Juin s'élevaient à trois millions de sacs, qu'au 30 Juin 1901, ils atteignaient six millions de sacs et un an plus tard dépassaient onze millions..

Comment se fait-il que la chute progressive des prix n'ait pas entraîné une restriction de la production ? C'est qu'à cette époque, le Brésil est au régime de la monnaie de papier et d'une monnaie de papier en voie de dépréciation croissante .

Il s'ensuivait que les exportateurs de café en France, bien qu'ils touchassent une valeur en francs qui allait en diminuant chaque année, n'étaient pas découragés de produire, cette somme traduite en milreis leur laissant un bénéfice suffisant, parce que le prix de revient, à l'intérieur du Brésil, dépenses en matières premières, en installations, en main d'oeuvre, etc,.. n'augmentait pas aussi vite que se dépréciait la monnaie nationale.

Le Gouvernement brésilien comprit qu'il y avait là une situation anormale qui ne pouvait pas se prolonger d'autant que, pour lutter contre la dépréciation de la monnaie nationale il prenait des mesures en vue de la stabilisation du milreis. Lorsque les mesures prises ainsi en vue de la stabilisation , atteindraient leur effet, lorsque la monnaie brésilienne serait stabilisée par rapport aux monnaies extérieures, la prime à l'exportation diminuerait, puis disparaîtrait et à ce moment là l'état de surproduction, si par ailleurs on ne réussissait à y porter remède, aurait des conséquences désastreuses, à la fois pour les producteurs de café, et aussi pour l'Etat lui-même qui tirait le plus clair de ses ressources d'une taxe à l'exportation du café, taxe ad valorem, c'est-à-dire calculée à proportion de la valeur du café.

Un certain nombre d'économistes, de financiers, d'hommes politiques préconisèrent alors ce que l'on appela la valorisation politique, qui consistait à essayer de règlementer, de régulariser d'autorité, l'offre du café sur les marchés mondiaux, afin d'aboutir à un prix stable qui rémunèrerait d'une façon suffisante les producteurs et les exportateurs. Ceux qui développaient cette thèse faisaient remarquer que le Brésil pratiquement était maître du marché mondial du café. Dans les dernières années du dix-neuvième et les premières années du vingtième siècle, le Brésil fournissait, à lui seul, les trois

Source : BIU Cujas

quarts de la récolte mondiale du café; et l'Etat de Saint-Paul à lui seul en fournissait la moitié; c'était l'état de récolde de Saint-Paul qui commandait en fait les fluctuations du cours du café d'année en année. Comme la surproduction dont on avait à se plaindre était le fait de l'Etat de Saint-Paul, s'il réduisait l'offre fatalement, automatiquement, les cours du café, les cours mondiaux du café devraient se relever.

La consommation de café s'accroit régulièrement.

Par un second argument, on ajoutait que c'était un fait d'expérience, bien connu des praticiens, que la consommation du café avait une tendance très nette à augmenter régulièrement d'année en année. Par une propagande bien faite, on arriverait peut-être à accélérer cette tendance naturelle à l'accroissement de la consommation du café. Si par ailleurs, on prenait des mesures pour limiter dans l'avenir la production, on pourrait petit à petit, par fractions successives destocker le café mis en réserve au début de l'opération et le vendre à des cours rémunérateurs.

Les résistances initiales de la Banque Rotschild.

Cette thèse de la valorisation, au début, se heurta à un très grans scepticisme. Les Etats du Brésil, autres que l'Etat de Saint-Paul, déclarèrent qu'ils ne voulaient pas s'associer à une politique qui leur paraissait trop aléatoire. L'Etat de Saint-Paul s'adressa à la Banque Rotschild de Londres qui était son prêteur ordinaire et lui demanda son concours. La réalisation de la valorisation supposait en effet une importante avance de fonds. Stocker le café impliquait qu'on l'achetait par grandes masses, mais pour l'acheter, il fallait le payer et ce n'est qu'ultérieurement, quelques années plus tard, au moment du destockage que l'on tirerait de ce café une recette et que l'on pourrait rembourser les sommes empruntée au début de l'opération. La Banque Rotschild fit la sourde oreille et le directeur de cette banque déclaré: "Personne ne voudrait prêter un penny pour une pareille opération". En présence de ces résistances, l'Etat de Saint-Paul dut attendre. En 1906 la situation s'aggrave encore; une récolde formidable atteint presque le triple de celles des précédentes années; il s'ensuit un nouvel effondrement des cours qui fait tomber à vingt-deux francs les cinquante Kilos. Et la surproduction était telle qu'il y avait sur tout le territoire de Saint-Paul un encombrement de café dont on ne savait que faire, que l'on n'arrivait plus à vendre. A ce moment, et en raison de la situation devenue très grave, l'Etat de Saint-Paul se décida à faire l'opération à laquelle il songeait depuis

La crise de 1906.

Source : BIU Cujas

plusieurs années.

L'Etat de Saint-Paul se décide à entreprendre l'opération.

Ce qui facilita l'opération à ses débuts, c'est que les perspectives de la récolde de l'année 1907 apparurent tout de suite comme très différentes de celles de 1906, ce qui confirma les espoirs des valorisateurs et l'idée que le café mis de côté pourrait peut-être vendu ultérieurement dans de meilleures conditions; les Rotschild eux-mêmes se décidèrent, après avoir longtemps hésité, à participer financièrement à l'opération. On commença des achats massifs pour le compte de l'Etat, clandestinement au début, puis d'une manière avouée, et à la fin de l'exercice plus de huit millions de sacs avaient été ainsi achetés par l'Etat de Saint-Paul.

Résultats.

Dans la période suivante, 1908 à 1913, on vit, conformément aux espérances des valorisateurs, se relever graduellement les cours mondiaux du café . Les prix au Havre pour cinquante Kilos sont en 1908 de quarante francs; en 1910 de quarante-six francs, en 1912 de quatre-vingt-six francs. Et, ce qui montre la liaison entre le prix et l'importance des stocks, c'est que dans cette période de 1908 à 1913, les stocks vont en diminuant; ils sont encore en 1908 de huit millions de sacs, en 1912 ils ne sont plus que de quatre millions. Cependant, chaque année, à mesure que les prix se relevaient et que les stocks fléchissaient, l'Etat de Saint-Paul destockait une partie des quantités de café qu'il avait mises en réserve au fort de la crise, et comme il le vendait à des cours très supérieurs au prix auquel il les avait payées, l'opération finalement, même compte tenu des charges, des emprunts , se révéla excellente. Les autres Etats du Brésil finirent par s'y associer et ce qui avait été au début un expédient temporaire pour sortir d'une situation difficile devint peu à peu une institution permanente.

Remontée des prix.

Diminution des stocks.

Dé-sotckage du café mis en réserve au début de l'opération.

On créa alors l'Institut du Café, organisme officiel puisqu'il est présidé par le ministre des finances, composé de représentants du commerce et de l'agriculture; les planteurs sont tenus de déposer leur production dans des magasins régulateurs. Et l'Institut ne laisse sortir des magasins régulateurs que les quantités qui répondent aux besoins réels de la consommation; le reste est retenu et vendu ultérieurement, quand les circonstances économiques sont devenues plus favorables.

'Institut du café.

es magasins régulateurs.

A l'Institut du café sont annexés deux services:

I° - Un service de statistique, qui suit au jour le jour les besoins des grands marchés

Source : BIU Cujas

de consommation du café.

2° - Un service de propagande, chargé de faire l'éducation du public et d'accélérer cet accroissement naturel de la consommation mondiale du café qui était un des piliers du raisonnement des valorisateurs. Le système est en fonctionnement depuis un assez grand nombre d'années et on peut dire qu'il a très brillamment réussi.

Les services de statistique et de propagande.

Toutefois, pour dégager la portée de cette expérience brésilienne, il faut ne pas perdre de vue qu'elle présente à certains égards des caractères un peu exceptionnels.

D'abord le succès fut singulièrement facilité par le fait que le Brésil, et plus particulièrement l'Etat de Saint-Paul, jouit d'un quasi monopole de production. Cela est si vrai qu'au cours de l'opération il y eut un moment critique, un moment où l'on douta de la réussite même dans le camp des valorisateurs; c'est lorsque se dressa un concurrent nouveau: Java. Heureusement pour le Brésil, l'essor de Java fut compromis au bout de quelques années de prospérité et le quasi monopole du Brésil se trouva par conséquent consolidé. Puis, seconde circonstance particulière, le café est un produit facile à conserver, qui a une assez grosse valeur spécifique, il n'y a pas par conséquent de déperdition lorsqu'on le met de côté pour ne le vendre que quelques années plus tard et les frais de stockage ne sont pas trop lourds.

Leçons à tirer de l'expérience brésilienne.

En somme, l'expérience brésilienne montre que les pouvoirs publics, lorsqu'ils pratiquent une politique judicieuse peuvent exercer une action durable sur les conditions de l'offre et, par l'offre, sur les prix; mais les conditions particulières de cette expérience ne permettent pas de tirer de son succès des conclusions trop générales.

Section Troisième

L'action directe des pouvoirs publics sur les prix.

Cette action peut se présenter sous deux modalités, la plus radicale, consiste à substituer au prix libre un prix d'autorité fixé par les pouvoirs publics; c'est la taxation. Dans la seconde, on laisse en principe les deux co-contractants régler eux-mêmes le prix. Mais si, au cours de ce libre débat, le vendeur abuse de la situationpour exiger de l'acheteur un prix excessif, les pouvoirs publics interviennent, après coup, pour réprimer l'abus.

"Les Cours de Droit"
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Écrites et Orales

Source : BIU Cujas

506

§ I - La taxation.

1er - La taxation.

La taxation n'intervient que dans de circonstances exceptionnelles ou pour des produits particuliers. Circonstances exceptionnelles; c'est lorsqu'il se déclanche une hausse générale des prix, qui est mal supportée par le public, par les consommateurs, les consommateurs alors se retournent vers l'Etat et lui demandent de les protéger. Ces mouvements généraux de hausse des prix, nous le verrons p la suite, dont généralement une cause d'ordre monétaire. C'est ainsi que, historiquement , on a vu la politique de la taxation intervenir au seizième siè au moment de la découverte des mines d'or, d'Amérique et lorsque l'afflux de métaux précieux venus d Nouveau Monde sur l'ancien continent y eut déterminé un relèvement des prix de toutes choses. De mêm la politique de taxation eut des applications assez nombreuses, au moment de la surabondance des assignats, sous la Convention, Pendant la guerre de 1914 à 1918 et la période qui la suivit immédiatemen les pouvoirs publics crurent devoir taxer un certain nombre d'articles, une vingtaine à peu près en France une soixantaine en Angleterre, plus de cent aux Etat Unis, et la presque totalité des articles de consom tion courante en Allemagne.

Il intervient, dans des circonstances exceptionnelles.

Hausse des prix du 16e siècle, De la Convention.

de la guerre 1914-1918 et de l'après-guerre.

Par ailleurs, d'une manière à peu près permanente, les pouvoirs publics interviennent par la taxation pour quelques articles particuliers qui sont considérés comme des denrées de première n cessité, pour lesquels une hausse excessive des pri apparaît comme tout à fait inadmissible. Ainsi en F ce une loi du 22 Juillet 1791 accorde aux maires, pour l'étendue de leur commune, le droit de taxer l prix du pain et le prix de la viande, et il a été f surtout pour le pain de fréquentes applications de ce pouvoir de taxation.

ou pour des produits particuliers. (pain, viande)

Quels sont les résultats économiqu de la taxation ?

Il ne faut pas se dissimuler que l taxation présente des difficultés et des dangers qu sont graves. Parlons d'abord des difficultés et no verrons ensuite les dangers.

Difficultés de la taxation.

A)- Difficulté, en premier lieu, de déterminer le prix auquel on va, d'autorité, fix la taxation. Cela suppose un calcul du prix de revient, une détermination du bénéfice légitime du producteur ou de l'intermédiaire. Nous reviendrons loin sur ce point.

Source : BIU Cujas

omment déter-
iner le prix à
imposer ?

Difficulté en second lieu de limiter la taxation. L'expérience montre que, lorsque les pouvoirs publics s'engagent sur cette voie avec la pensée de donner à la taxation un domaine très restreint, ils sont amenés presque nécessairement, inéluctablement à élargir ce domaine, ce que l'on a exprimé par cette formule: "La taxation appelle la taxation". Soit un article que les pouvoirs publics ont cru devoir taxer. La taxation va s'étendre par une sorte de contagion dans trois directions. I° - En remontant les stades antérieurs de la production; les pouvoirs publics décident de taxer le prix du pain; le boulanger déclare que s'il achète la farine cher; il ne peut pas vendre le pain bon marché; par suite la taxation du pain entraîne la taxation de la farine. Le minotier à son tour, fait le même raisonnement et déclare qu'il ne peut pas vendre la farine bon marché si l'agriculteur lui vend le blé cher, en sorte qu'après avoir taxé la farine, on est obligé de taxer le blé, et le paysan à son tour déclare qu'il ne peut pas vendre le blé bon marché s'il est obligé d'acheter cher les engrais qui lui sont nécessaires pour sa culture, et de payer un taux élevé la main-d'oeuvre salariée qui l'aide à cultiver son champ; par conséquent taxation des engrais, taxation des salaires. De proche en proche, voi là à quoi on est amené en remontant le processus de production. En fait, chez nous, de 1914 à 1918, on a été amené à taxer successivement le prix du pain, le prix de la farine, le prix du blé; on s'est arrêté toutefois quand la question a été envisagée de taxer la main-d'oeuvre, le salaire.

lisques d'ex-
ension de la
taxation,

x stades an-
érieurs de la
production.

ain, farine,
blé, engrais)

2° - Contagion en second lieu, en descendant les stades ultérieurs de la production. Les pouvoirs publics décident de taxer le lait parce qu'il y a là un aliment de première nécessité pour les enfants, pour les vieillards, qu'il n'est pas admissible que quelqu'un puisse être privé de lait faute de moyens de le payer. Mais le paysan constatant que le lait est taxé cesse de le porter au marché et le transforme en beurre. On est obligé alor de taxer le prix du beurre. Constatant que le beurre est taxé le paysan décide de transformer son lait en fromage; on taxe alors le prix du fromage. Et le paysan ne se plie pas pour autant à la taxation qui le gêne et il décide de ne plus vendre le lait, mais d'élever un certain nombre de petits veaux qu'il nourrira avec son lait.

ux stades ul-
rieurs de la
roduction.

ait, beurre,
romage, veaux)

3° - Enfin, troisième direction de contagion de la taxation; c'est la contagion latérale, c'est-à-dire l'extension aux produits qui peu

ux produits
latéraux.

Source : BIU Cujas

vent dans la consommation se substituer aux produ
taxés. On taxe le blé, le paysan s'abstient de fa
du blé et il se met à faire de l'avoine ou à faire
(blé, orge, avoine) de l'orge, et alors de proche en proche, on est a
à taxer toutes les céréales et plus généralement t
les produits de la culture agricole.

Après la difficulté de fixer le prix et celle de limiter la taxation, il faut note aussi la difficulté de contrôler l'application de taxe; et celle-ci est d'autant plus grande qu'un accord se fait tout naturellement entre le vendeur et l'acheteur, pour l'écarter. A premier abord, on pourrait être surpris de cetaccord. Puisque la tax est là pour le protéger, il semble que le consommateur ne devrait pas se prêter à une telle fraude mais il faut bien comprendre que lorsque les pouvo publics interviennent par la voie de la taxation, c'est que les circonstances économiques naturelle ne jouent plus, c'est que l'offre est insuffisante couvrir la demande; c'est pour cela que les prix montent, et c'est parce que les prix montent que
fficulté de ntrôler l'ap- lication de la taxe. l'on veut taxer. Mais alors la psychologie du cons mateur est la suivante: vu la rareté du produit, il craint d'en manquer, et comme il veut assurer s approvisionnement, il accepte , il offre même de payer au-dessus du prix taxé. Il va au devant de l fraude, de manière, par cette prime qu'il accorde sus de la taxe, à être assuré de son approvisionne régulier. Et alors, il y a deux fraudes classiques l'on retrouve dans toutes les expériences de taxat d'abord la fraude du prix pratiqué supérieur au pr taxé, puis cette autre fraude, un peu plus subtile de la vente au prix taxé, mais avec obligation pou l'acheteur de prendre, en outre de l'article qu'on lui vend au prix taxé une série d'autres articles non taxés et sur lesquels on prélève un bénéfice c sidérable. Ainsi pendant les années de la guerre, que le sucre était taxé, il y avait des commerçant qui ne consentaient à ne délivrer du sucre qu'à ce leur achetaient en même temps toute une série d'au articles.

Les difficultés d'application et de contrôle de l'application de la taxe s'aggraven encore du fait des différences de qualité entre le marchandises. C'est en particulier ce qui rend à p près impossible, la taxation du prix de la viande.
exemple de la ande de boeuf. Il y a par exemple dans un boeuf jusqu'à quatre-vi qualités de viande différentes, si bien qu'il faud que la taxation comportât rien que pour la viande boeuf un très grand nombre de rubriques. Ajoutez q l'art du boucher consiste à découper, à dépecer la

Source : BIU Cujas

bête de telle manière que les morceaux d'une qualité inférieure paraîtront des morceaux d'une autre catégorie et ainsi le consommateur, à supposer qu'il veille à l'application de la taxe, sera souvent empêché de savoir s'il y a fraude ou non de la part du boucher, par la difficulté de se reconnaître dans les détails de cette tarification.

B/- Passons maintenant aux dangers économiques de la taxation.

Envisagée du point de vue de la théorie des prix, la taxation vise à imposer un prix autre que celui qui fut résulté du libre jeu de l'offre et de la demande. Mais au contraire des modes d'intervention étudiés dans les deux précédentes sections, la taxation ne modifie ni les conditions de l'offre, ni les conditions de la demande; elle prétend agir sur le prix sans agir sur l'offre, ni sur la demande. Par suite, la taxation ne corrige pas le déséquilibre entre l'offre et la demande: bien plus, elle l'accentue.

Elle l'accentue d'abord, parce que la demande qui est trop élevée, loin de se restreindre, va être en quelque sorte suroxcitée, encouragée par la modicité extrême du prix. Si nous prenons l'exemple de la taxation du pain, par le fait que le pain sera à un prix anormalement abaissé, le consommateur va le gaspiller. D'autre part, l'offre qui naturellement est déjà trop faible va se trouver encore diminuée, arrêtée du fait de la taxation qui limite et peut-être supprime le bénéfice du producteur et du commerçant.

La taxation du pain entraînera souvent l'arrêt de la production du blé, par suite du découragement de l'agriculteur qui tournera ses efforts dans une autre direction. Au moment où la taxation intervenait, il existait déjà une insuffisance de l'offre par rapport à la demande; si la taxation développe la demande et restreint l'offre, le fossé est creusé plus profondément par la taxation même.

Un exemple très typique de ces dangers nous est fourni par la taxation actuelle d'une consommation particulière, mais très importante, la consommation-logement. Par le fait de la série des lois sur les loyers un prix par les pouvoirs publics imposé d'autorité a été substitué à ce qui serait le prix naturel, le prix résultant de l'accord libre entre les deux parties, qui, sans aucun doute, serait sensiblement plus élevé.

Quels ont été les résultats?

D'une part, la taxation des loyers fait qu'un grand nombre de consommateurs se sont maintenus dans des locaux trop étendus pour eux, parce qu'

Source : BIU Cujas

ils y bénéficieront de la taxation et que s'il les quittaient pour un local moins étendu, ils ne seraient plus protégés par elle. Par conséquent, extension anormale de la demande, de la consommation loyer, A L'inverse, il est incontestable que les producteurs de logements ont été partiellement découragés par les taxations; qu'en particulier la réparation des maisons d'avant-guerre s'est trouvée sérieusement entravée. Et ainsi le problème n'est en aucune manière résolu et on peut même penser qu'il est aggravé par le fait de cette politique de la taxation des loyers.

Raisons impérieuses qui rendent parfois la taxation nécessaire.

De ce tableau des difficultés et des dangers de la taxation ne concluons pas trop vite à sa condamnation.

Il arrive parfois que les inconvénients de la taxation sont moindres que les complications d'ordre économique et surtout d'ordre social, qui surviendraient, si les pouvoirs publics assistaient passifs au heurt des producteurs et des consommateurs . Si nous reprenons l'exemple des loyers, personne ne peut raisonnablement prétendre que les pouvoirs publics auraient dû purement et simplement s'abstenir de toute intervention en cette nature, car il y aurait eu à certains moments pendant la guerre et au lendemain de la guerre, des relèvements du prix des loyers qui auraient entraîné des expulsions en masse, en particulier dans les quartiers populaires et dans les villes ouvrières, et il en pouvait sortir des difficultés sociales très graves. Il y a par conséquent dans chaque cas une balance à établir entre les maux incontestables de la taxation et les maux parfois plus graves de l'abstention des pouvoirs publics; ce qu'il faut dire seulement c'est que la politique de taxation ne doit jamais être qu'un palliatif temporaire et qu'elle doit s'accompagner d'une politique à plus longue échéance qui visera à corriger le mal dans ses sources et à rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. La crise du logement par exemple ne sera résolue, que par une politique de ce genre, visant, par toute une série de moyens, à accroître la production de la denrée-logement,

a taxation fficieuse.

A défaut de la taxation proprement-dite les pouvoirs publics se rabattent parfois sur la taxation officieuse. Dans ce cas, ils calculent le prix normal, le font connaître par voie d'affiches de publications dans la presse, et disent aux consommateurs

Source : BIU Cujas

vous êtes en mesure maintenant de savoir si le prix qu'on vous demandera est excessif ou non; discutez vous-mêmes et débrouillez-vous avec votre vendeur. Un exemple de ce système , c'est la publication

n peu d'ef-
ficacité

des cours des marchés de première main dans les marchés de seconde main, dans beaucoup de localités, sur les marchés de détail, il y a obligation de publier sur un tableau les cours pratiqués aux halles, le matin même, le consommateur en se reportant à ce tableau et en le comparant aux pris que lui demande le revendeur, peut voir tout de suite si le bénéfice que celui-ci veut prélever est excessif. De même se rattache à cette politique de la publication dans les journaux, ou par la voie de la radio-diffusion, des cours pratiqués dans les bourses de marchandises. Assurément cette taxation officieuse échappe aux inconvéniants divers de la taxation autoritaire. Mais elle ne présente pas une grande efficacité parce que, ce qui fait que le consommateur accepte de payer des prix excessifs, c'est sa faiblesse et sa crainte plutôt que son ignorance; il a peur, s'il ne se plie pas à ce prix demandé, de ne pas être servi. Par suite, même quand on lui fait connaître les éléments du prix normal, il est à craindre qu'il continue de se laisser exploiter.

affichage
des
rix

Encore moins efficace est une autre mesure qui a été pratiquée à diverses reprises pendant la guerre: l'obligation pour le détaillant d'afficher le prix auquel il vend les articles que l'on peut se procurer dans son magasin et dans sa boutique. Cette obligation de l'affichage des prix est une mesure très bénigne, qui n'apporte pas au consommateur une protection véritablement efficace.

§ 2 - La répression des prix excessifs.

2 - La repres-
on des prix
excessifs.

En ce cas, les pouvoirs publics laissent les deux co-contractants, s'entendre librement sur le prix. Le prix n'est plus fixé d'autorité, comme il l'est dans la taxation, mais si le vendeur abuse de cette liberté pour exiger un prix jugé excessif, les pouvoirs publics interviennent d'une manière répressive.

Avant 1916, notre législation française était dominée sur ce point par un texte dont nous avons parlé à propos des ententes entre les producteurs, l'article 419 du Code Pénal. Cet article édictait des mesures répressives lorsqu'il y avait manoeuvres frauduleuses et parmi les manoeuvres frauduleuses, les auteurs de l'article 419 avaient placé la coalition ou l'accaparement.

Source : BIU Cujas

512

L'art. 419 du ode Pénal.

On se rappelle que dans la pensée des auteurs de l'article 419, il s'agissait surtout de punir l'accaparement des denrées alimentaires qui avaient été fréquent sous l'ancien régime, mais que quand les ententes entre les producteurs, se sont multipliées en France dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, la question s'est posées de savoir si elles tombaient sous le coup de l'article 419 du code pénal. Si on avait appliqué cet article strictement, les ententes, les cartels (qui visent toujours à obtenir un prix supérieur au prix de libre concurrence) seraient tombés sous le coup de l'article 419; la jurisprudence n'a pas voulu aller jusque là, interprétant l'article 419, elle a discriminé les bons et les mauvais cartels, considérant comme mauvais cartels ceux qui abusent de leur monopole, pour demander aux consommateurs des prix excessifs.

L'interprétation par la jurisprudence enait un droit egard des tribunaux sur les prix.

Par le fait de cette jurisprudence, les tribunaux ont été amenés à exercer un droit de regard, sur les prix pratiqués par les cartels,

Pendant la guerre, le législateur eut le sentiment qu'il fallait étendre ce droit de regard des pouvoirs publics sur les prix. On décida alors par une loi du vingt avril 1916, de créer un délit nouveau auquel on donna le nom assez mal choisi, de délit de spéculation illicite. Ce délit était défini non d'après les moyens employés mais d'après le but poursuivi. On n'exigeait plus, comme dans l'article 419 du code pénal, le recours à des moyens frauduleux; il pouvait y avoir délit de spéculation illicite en dehors de toute fraude. On n'exigeait pas davantage le fait de la coalition; il pouvait y avoir délit de spéculation illicite même s'il y avait agissement d'un seul individu.

loi du 20 A- 1916: délit de spéation illicite.

Se rendent coupables du délit de spéculation illicite ceux qui avaient tenté d'opérer la haussé des prix au-dessus des cours qu'aurait déterminés la concurrence naturelle et libre du commerce et dont les agissements n'étaient pas justifiés "par les besoins de leurs approvisionnements ou de légitimes prévisions commerciales".

Les tribunaux furent bien embarrassés lorsqu'il leur fallut tirer du texte dont nous venons d'indiquer les dispositions essentielles, un criterium de démarcation entre ce qui était licite et ce qui était illicite. Il leur était pratiquement bien difficile de savoir si le commerçant incriminé, avait constitué des stocks normaux ou au contraire, essayé de pratiquer l'accaparement. Beaucoup de tribunaux alors s'attachèrent à comparer le prix de vente et le coût de production. Et ils déclarèrent qu'il

'interprétation urisprudentielle

bénéfice exagéré

Source : BIU Cujas

y avait spéculation illicite, donc délit punissable quand l'écart était trop grand entre l'un et l'autre et qu'il y avait par conséquent un bénéfice exagéré. Cette attitude des tribunaux se heurta à de véhémentes protestations de la part des commerçants qui soutinrent qu'il était injuste d'apprécier une de leurs opérations commerciales séparément des autres. Ainsi quelques grands magasins furent condamnés pour spéculation illicite par des tribunaux qui avaient procédé à la comparaison entre le prix de vente de tel ou tel article et son coût de production. Les grands magasins se défendirent en disant: "Nous vendons une multiplicité d'articles de toutes sortes; il y en a sur lesquels nous prélevons à l'unité un fort bénéfice; d'autres que nous vendons avec un bénéfice très léger; d'autres même que, pour attirer la clientèle, nous pouvons vendre à perte. Pour savoir si nous réalisons finalement un gain anormal, et monstrueux, il faut faire la balance de nos recettes totales et de nos dépenses totales; on ne peut pas nous juger par la comparaison du prix de vente et du prix de revient d'un ou de quelques articles pris au hasard. Cet argument avait quelque valeur; ce qui, en tout cas, est certain, c'est que l'idée de la comparaison du prix de revient et du prix de vente n'était en aucune manière, ni directement ni indirectement dans la loi de 1916 et que par conséquent, les tribunaux en interprétant la loi de cette manière, allaient manifestement au-delà des intentions de ses auteurs. C'est pourquoi une nouvelle loi intervenue après la guerre, loi du 23 Octobre 1922 est venue rectifier l'interprétation jurisprudentielle de la loi de 1916 et pour le principe que: "Le bénéfice, c'est-à-dire l'écart entre le prix de revient ou d'achat et le prix de vente d'un ou de plusieurs objets, ne pourra être retenu comme élément constitutif du délit ". En outre, la loi abrogeait, pour tous les faits postérieurs au 23 Octobre 1922, le délit de spéculation illicite. A partir de cette date, par conséquent (et mise à part la législation spéciale sur les loyers) le délit de spéculation illicite a disparu de notre législation.

loi du 23 obre 1922.

Mais alors, des protestations sont venues de l'autre partie en cause, des consommateurs. Ceux-ci ont déclaré qu'ils n'étaient plus protégés et que l'absence de toute menace pour les producteurs et pour les commerçants, les livrait désarmés à tous les excès dans les prix de vente des uns et des autres. On a recherché alors un texte qui permit de faire la discrimination entre les commerçants honnê-

Source : BIU Cujas

'état actuel de la question.

tes et les mercantis. Un assez grand nombre de propositions de loi furent déposées sur le bureau de la Chambre des Députés; il y eut même un projet gouvernemental. Jusqu'à présent aucune de ces dispositions n'a réussi à obtenir l'adhésion du Parlement.

Toutes les questions de détail que nous avons examinées jusqu'à présent au cours de ce chapitre posent le problème de la notion du juste prix. Ceux qui préconisent une intervention des pouvoirs publics dans la fixation du prix par une action sur l'offre, par une action sur la demande, par une action directe sur le prix, estiment qu'il y a un juste prix, dont il convient que le prix réel ne s'écarte pas trop. Il y a lieu d'examiner en elle-même cette notion économico-morale du juste prix et de voir quel est son contenu et quelle a été l'attitude de la doctrine sur ce point au cours des temps.

Section IV

La notion de juste prix.

§ I - La doctrine romaine de la non-intervention.

§ I - La doctrine romaine de la non intervention.

es tanti valet uantité vendi potest.

Le droit romain, tout au moins celui de la belle époque, consacre le principe de la liberté des conventions. La libre volonté doit être la loi des parties. Les jurisconsultes romains d'ailleurs, n'ont pas l'idée qu'il puisse y avoir discordance entre le prix d'une chose et la valeur de cette chose; pour eux, la valeur et le prix se confondent, et lorsqu'ils ont à définir la valeur d'une chose, ils le font par cette formule "res tanti valet quanti vendi potest". Une chose vaut le prix qu'elle peut être vendue. Pour connaître la valeur d'une chose, il faut se reporter à son prix et donc, par définition, il y a coïncidence entre la valeur et le prix. Toutefois, les jurisconsultes romains admettent à cette thèse générale deux tempéraments: d'une part, le contrat n'est respectable que s'il y a absence de manoeuvre frauduleuse, et le vendeur est obligé de révéler les défauts secrets de la chose s'il y en a. D'autre part, à l'époque impériale, un rescrit de Dioclétien frappe de rescision au profit du vendeur la vente d'un immeuble en cas de lésion de plus de moitié. Et c'est là une intervention très nette des pouvoirs publics inspirée de l'idée de juste prix. Pour justifier cette mesure, le rescrit déclare q'une vente de ce genre "lèse l'équité commune"et qu'il est"humain"de permettre au vendeur de se dégager d'un tel contrat. Certains penseurs, certains philosophes étaient allés plus loin

Source : BIU Cujas

Aristote développe dans un de ses ouvrages philosophiques cette idée générale que les échanges doivent "être à base de réciprocité proportionnelle"et dans cette formule, se trouve déjà une première ébauche de la théorie médiévale du juste prix. Plus nettement encore et d'une manière plus concrète, Platon, dans les lois, pose l'idée du juste prix égal au coût de production augmenté d'un profit raisonnable. "Il faut, dit Platon, que les gardiens des lois, après s'être assemblés avec des personnes entendues examinent ensemble quelle est la dépense et quelle est la recette où résulte pour le marchand un profit raisonnable; qu'ensuite, ils fixent par écrit ce qu'on doit exiger en raison de ce qu'on a déboursé, et qu'ils commettent l'observation des règlements à des magistrats spéciaux (les agoranômes).

Aristote et Platon

Mais ce ne sont là que des vues de philosophes qui n'ont pas réussi à passer dans la loi positive.

§ 2 - La doctrine canoniste du juste prix.

§ 2 - La doctrine canoniste du juste prix.

La doctrine canoniste invoque d'abord un texte de l'évangile: "Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fît à vous-mêmes". Vous ne voudriez pas qu'on vous fit payer plus que la chose ne vaut: ne faites pas payer aux autres plus que ne valent les choses que vous leur vendez.

Alors se pose la question de savoir quand il y aura juste prix, quand il y aura prix excessif. Il y aura juste prix, disent les canonistes quand il y aura équivalence de prestations. Mais ceci recule seulement la difficulté; sur quel élément allons-nous nous appuyer pour savoir s'il y a équivalence de prestations . Les canonistes déclarent que pour apprécier les deux prestations données en échange et savoir si elles sont équivalentes , il faut écarter les considérations subjectives. Il ne s'agit pas de mesurer la valeur des deux choses échangées pour les deux individus qui les reçoivent, car si on procédait ainsi, on trouverait qu'il n'y a jamais de prix abusif . Quand Esaü vend son droit d'aînesse contre un plat de lentilles, si l'on se place au point de vue subjectif, on dira qu'il n'y a là rien de choquant, car au moment où il a consenti au contrat, Esaü avait un tel besoin du plat de lentilles qu'il le considérait comme ayant pour lui plus de valeur que le droit d'aînesse qu'il abandonnait. Cependant, nous avons bien le sentiment que c'est là un contrat injuste et qu'il n'y avait pas équivalence de prestations,

Ecart des considérations subjectives.

Source : BIU Cujas

c'est donc que nous nous plaçons, pour juger de la valeur respective des prestations sur un autre terrain que le terrain subjectif.

Où allons-nous trouver donc les éléments qui nous permettront de mesurer les deux prestations échangées ? Les canonistes déclarent qu'il faut prendre en considération le coût de production des deux articles échangés; qu'il faut pour connaître la valeur d'une chose et le prix auquel elle doit être vendue, rechercher la valeur intrinsèque de cette chose, mesurée par son coût de production. Et au

s valet quod
let secundum se.

principe romain "res tanti valet quanti vendi potest", les canonistes opposent cet autre principe: "res valet quod valet secundum se", la chose ne doit pas être vendue au-dessus de sa valeur intrinsèque. Reste alors pour achever de faire le tour de la théorie canoniste; à analyser la notion de coût de production. Cette analyse est simple, parce qu'au temps où écrivent les canonistes, le capital joue un très faible rôle dans la vie économique; le capital donc ne sera pas un élément appréciable du coût de production. Quant à la terre, elle est considérée par les

lyse de la
ion de coût de
production.

canonistes comme un don de Dieu, que l'on ne doit pas faire payer, et par conséquent la rémunération de la terre n'entrera pas non plus dans le coût de production de la chose. Si on élimine ainsi et le capital et la terre, il ne reste plus qu'un seul élément qui est le travail, et par conséquent, la chose vaudra ce que vaut le travail qui est incorporé en elle, conception qui rappelle à première vue la théorie marxiste de la valeur-travail exposée précédemment, mais avec cette différence essentielle que la théorie marxiste veut être une explication de la réalité, tandis que la théorie canoniste veut être une analyse de la notion morale de juste prix.

Donc, pour connaître le juste prix d'une chose, il faut savoir ce qu'il y a de travail incorporé en elle. Mais, quelle va être la juste rémunération du travailleur ? Là encore, les canonistes ont une théorie très simple et très nette: le travailleur, disent-ils, doit recevoir une rémunération

juste salaire.

qui lui permette de vivre selon sa condition. Les hommes ont été placés par Dieu à un certain rang; chacun de nous a sa tâche à fournir, la poursuite du gain en soi, comme fin de l'existence, est illégitime; la rémunération permettant à l'homme de vivre à la place que Dieu lui a assignée, est légitime.

A l'égard du commerçant, de l'intermédiaire, de celui qui n'apporte pas de transformations matérielles à la chose et qui se borne à la mettre à la disposition des hommes dans certaines con-

Source : BIU Cujas

ditions de commodité les canonistes sont généraleme. sévères: Saint-Thomas, Saint-Jérôme, Saint Jean Chr. sostome, déclarent que le gain commercial est illicite; ils rappellent que le Christ a chassé les vendeurs du Templs; toutefois, Saint-Thomas admet la rémunération du commerçant dans la mesure où elle correspond à un travail ou à un risque.

Valeur historique de la doctrine canoniste du juste prix.

Si maintenant nous recherchons quelle est sa valeur historique, deux considérations doivent être développées.

La première, c'est que la conception canoniste a répondu certainement aux besoins de l'époque qui l'a vu naître. L'organisation économique médiévale, rendait la théorie canoniste du juste prix utile et d'une réalisation possible. Elle la rendait d'abord utile, parce qu'à cette époque, il y avait un déséquilibre permanent entre les vendeurs et les acheteurs, entre les commerçants et les consommateurs. Les commerçants étaient unis en guildes puissantes; ils formaient une véritable aristocratie, ils n'hésitaient pas à recourir, l'histoire médiévale en donne de nombreux exemples, à des manoeuvres d'accaparement. En face d'eux se trouvaient des acheteurs faibles, isolés, inexpérimentés, mal éclairés sur les conditions du marché, en sorte que, si on laissait le principe de la liberté des transactions régler les relations entre ces commerçants habiles et ces acheteurs malhabiles, il y avait nécessairement lésion, exploitation des consommateurs par les marchands. D'où l'utilité, pour limiter cette exploitation, d'une notion précise et f me du juste prix . Par ailleurs, le juste prix était, en raison des caractères économiques de cette époque, d'une réalisation possible et même facile. On ne connaissait pas en effet au Moyen-âge les processus de production longs et compliqués de nos sociétés modernes. La production se déroulait presque en entier sous les yeux du consommateur. L'artisan, le plus généralement, ne fabriquait que des articles sur commande, il y travaillait dans sa boutique, et le consommateur voyait en quelque sorte la production se dérouler devant lui. Donc une technique simple, un coût en matières premières et en travail aisé à déterminer pas de difficultés graves de ce côté. Puis, le niveau d'existence était relativement stable et presque immobile. Les besoins et les goûts des individus, consacrés par la coutume, changeaient peu d'une génération à la suivante. Il était possible et facile de déterminer le niveau de vie de tel ou tel marchand, fabricant ou artisan et le salaire qu'il lui fallait recevoir pour maintenir et conserver ce niveau de vie

Nécessité de protéger les consommateurs.

Possibilité de déterminer aisément le juste prix.

Source : BIU Cujas

Au reste, ce qui prouve bien qu'il y avait une correspondance entre la doctrine canoniste du juste prix et le milieu économique médiéval, c'est que cette doctrine n'est pas demeurée une construction d'école; en fait, de très nombreuses taxations, émanant soit des villes, soit des corporations, soit des parlements, s'inspirèrent de la conception canoniste du juste prix.

Seulement avec le temps, les choses changèrent. Les marchés s'élargirent, le commerce se régularisa; l'activité économique sortit des cadres rigides qui lui avaient été un moment imposés par la religion et par la morale. Il fallut assouplir la doctrine du juste prix. Signalons les deux plus caractéristiques parmi ces assouplissements. En premier lieu, on arriva à considérer que la notion de juste prix comportait trois degrés: summum, medium, infimum; il était défendu de vendre au-dessus du prix summum; d'acheter au-dessous du prix infimum, mais dans la zône qui séparait le summum de l'infimum, il y avait possibilité de variations du prix sans faute morale, sans péché, sans que le juste prix fut mis en cause. Pourquoi avait-on ainsi compliqué la notion de juste prix par l'introduction de ces trois degrés ? C'est disent les théologiens que le prix d'une chose ne peut pas être connu d'une manière absolument précise, traduit par un chiffre exact, sans "une révélation spéciale de Dieu". En dehors de cette révélation spéciale qui n'est pas dans la vie courante, il n'y a pratiquement qu'un moyen d'appliquer humainement la notion de juste prix, c'est d'admettre une certaine zône de flottement autour du juste prix strict.

Assouplissements apportés à la doctrine.

Les trois degrés du juste prix.

Un second assouplissement porta sur la notion de profit commercial légitime. Tandis que dans son premier état, la doctrine en principe, prohibait le profit commercial et ne l'autorisait que comme rémunération de travail fourni ou du risque couru, dans son dernier état elle admet qu'il y a profit commercial légitime dans quatre cas: I° - Quand des perfectionnements ont été apportés à la chose (ratione substantiae); 2° - Lorsque la chose a été déplacée, (ratione loci); 3° - Quand les marchandises sont entretemps devenues plus rares (ratione temporis 4° - Quand l'acheteur est meilleur connaisseur des qualités de la chose que le vendeur (ratione mentis) On remarquera que ces deux derniers cas, très nettement, se placent en dehors de la notion objective du juste prix telle que les canonistes l'avaient d'abord soutenue.

La légitimation large du profit commercial.

Source : BIU Cujas

§ 3 - La doctrine libérale de l'abstention.

§ 3 - La doctrine libérale de l'abstention.

A peu près tous les économistes classiques, depuis les physiocrates en passant par Adam Smith, par Stuart Mill et jusqu'aux libéraux modernes, tels que: en France Yves Guyot ou Paul Leroy Beaulieu, proclament très fermement que les pouvoirs publics n'ont pas à intervenir pour imposer aux parties, le juste prix, car le juste prix se réalise automatiquement, du moins pour les objets reproductibles qui sont la grande majorité, lorsque les lois économiques peuvent jouer librement. Si nous nous reportons à la théorie explicative des prix, nous voyons qu'en régime de libre concurrence et pour les objets reproductibles, le prix a une tendance constante à être ramené aux environs du coût de productio Or, comme le juste prix, tel que l'ont analysé les canonistes, se ramène au coût de production, on peut dire que le prix de marché tourne autour du juste prix sans pouvoir s'en écarter longtemps, à condition que l'on vive dans un milieu de libre concurrence. Et la conclusion pratique des économistes libéraux, c'est que la seule fonction légitime des pouvoirs publics, en matière de prix, est de faire respecter la libre concurrence, et comme le disait un économiste libéral belge de la fin du dix-neuvième siècle, de Molinari, de "maintenir le milieu libre". Les libéraux ajoutent que si en fait, dans la vie réelle , il y a très souvent discordance entre le juste prix et le prix de marché, c'est précisément parce que les pouvoirs publics interviennent dans la vie économique sous la forme de la législation douanière, et dela législation ouvrière. Par ces interventions, ils créent des monopoles au profit des producteurs d'une nation quand il y a barrière douanière au profit d'une classe quand les ouvriers sont régis par des lois exorbitantes du droit commun. Par le fait qu'ils créent des monopoles, ils entravent le jeu des lois économiques et sont responsables des écarts entre le juste prix et le prix réel. Les libéraux ajoutent, qu'il faut surtout que les pouvoirs publids s'abstiennent de la politique de taxation, de la politique de prix autoritaire qui va à l'encontre du but visé, et qui, de la manière que nous avons indiquée précédemment, accentue le déséquilibre entre l'offre et la demande.

Le juste prix se réalise automatiquement dans un régime de libre concurrence.

La fonction des pouvoirs publics est de"maintenir le milieu libre".

Source : BIU Cujas

§ 4 - La renaissance de la notion de juste prix à l'époque contemporaine.

§ 4 - La renaissance de la notion de juste prix à l'époque contemporaine.

Cette renaissance est très nette, d'abord dans les travaux des catholiques sociaux. C'est ainsi que dans la revue "La Chronique sociale de France", et aussi dans la revue des Jésuites "Etudes", ont paru au cours de ces dernières années, plusieurs articles consacrés à l'analyse de la notion du juste prix. On trouve également une apologie du juste prix chez les auteurs interventionnistes et socialistes qui préconisent la répression du bénéfice exagéré.

D'où vient cette renaissance d'une théorie qui était passée à l'arrière plan dans les trois premiers quarts du dix-neuvième siècle? Evidemment de ce que, à notre époque, la libre concurrence existe de moins en moins. Dans la première moitié du dix-neuvième siècle, lorsque le régime corporatif avait disparu, et la très grande industrie moderne n'existait pas encore, dans chacune des branches de la production, régnait, non pas seulement en droit, mais aussi en fait, une concurrence très vive entre une multiplicité de producteurs. Cette concurrence assurait à elle seule la protection des consommateurs, et la doctrine libérale de l'abstention eut son heure de légitimité historique; c'était l'époque du développement de l'industrialisme, pour la constitution de cadres économiques nouveaux; on avait besoin de liberté. L'armature trop rigide du système corporatif s'était effondrée parce qu'il y avait contradiction entre la règlementation corporative et les besoins de l'activité industrielle et commerciale nouvelle. Une règlementation morale des échanges et des prix eut été plus nuisible qu'utile.

L'évolution économique récente rend le juste prix souvent nécessaire.

Depuis une cinquantaine d'années, il en est autrement: triomphe de la grande production, entente entre les producteurs et substitution d'un état de monopole ou de quasi-monopole à l'ancien état de concurrence caractérisent, nous l'avons lu, l'évolution économique récente, au moins dans l'industrie; l'aboutissement de cette évolution a ceci de grave pour les consommateurs que, dans la mesure où la concurrence a disparu, la protection automatique que la concurrence leur apportait leur fait maintenant défaut - et cela au moment où dans tous les pays, quelle que soit leur façade constitutionnelle, les masses ouvrières et consommatrices, ont des moyen

Source : BIU Cujas

d'exercer une pression directe sur les pouvoirs publics et d'exprimer leur mécontentement. On voit très bien la conjonction de ces divers mouvements, de ces diverses évolutions; les consommateurs se sentent exploités par des ententes plus ou moins occultes; ils sont mécontents, ils se plaignent, ils se tournent vers les pouvoirs publics, ils demandent qu'à la protection naturelle de la libre concurrence, disparue par le fait de l'évolution économique, soit substituée une protection par les pouvoirs publics, et c'est donc la renaissance de la notion de juste prix.

ais malaisé à calculer,

Seulement, pour bien apercevoir toutes les données du problème contemporain du juste prix, il faut ajouter que ce retour désirable, au juste prix apparaît en même temps comme d'une réalisation très difficile, par suite de l'évolution économique elle-même. Si nous comparons à cet égard l'économie d'aujourd'hui et l'économie médiévale, des différences sautent aux yeux, desquelles il résulte que le juste prix, facilement réalisable à l'époque médiévale, est à l'époque contemporaine, beaucoup plus malaisé à établir et à sanctionner. A notre époque, la technique de la production est devenue très compliquée et très capitalistique; l'objet passe par de très nombreuses mains avant d'arriver entre celles du consommateur. A côté du travail humain, se place l'apport mécanique; l'objet consommable est le résultat de l'action combinée, de la coopération, de l'homme et de l'outillage, et il est de plus en plus difficile de mesurer, de discriminer dans un article de consommation, la part due à l'homme et la part due à l'outillage; il est par suite très difficile de discerner la rémunération juste, et de l'effort humain et de l'apport des machines.

Puis, seconde grande différence entre l'économie médiévale et l'économie moderne, tandis que la société médiévale était relativement cristallisée, figée, la société moderne est extrêmement mobile; mobile non pas seulement au point de vue de la technique de la production, mais aussi au point de vue des niveaux de vie des consommateurs, et alors si l'on veut déterminer quel est le juste prix, quelle est la juste rémunération de tel ou tel individu, cela devient pratiquement impossible, parce qu'on ne peut dire quelles sont les satisfactions que l'ouvrier est en droit de demander, d'attendre de son salaire, et quelles sont celles au contraire qui dépassent sa condition. Si l'on voulait comparer le niveau de vie de l'ouvrier en 1900 et en 1925, à un quart de siècle seulement d'intervalle, on verrait

Source : BIU Cujas

que certaines dépenses qui en 1900 auraient été considérées comme des dépenses de luxe pour un ouvrier, se sont incorporées au cours de ces vingt-cinq-année dans ce que l'on appelle son "standard of life"

Conclusion. Nous arrivons ainsi à cette conclusion que ce qui fait la complexité, la difficulté du problème du juste prix à l'époque contemporaine, c'est que d'une part l'évolution économique par la suppression fréquente de la libre concurrence, rend fatale la renaissance de l'idée de juste prix, mais que cette même évolution économique et sociale, par la complication de la technique de la production par la mobilité des niveaux de vie, rend très malaisée la détermination de ce juste prix.

Chapître IV

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 mauvais récolte le prix du blé s'élève ou que le prix des pneumatiques monte en conséquence du développement de l'automobilisme; ce n'est là que l'application du jeu de l'offre et de la demande que nous avons étudi dans un précédent chapître. Mais indépendamment de ces mouvements des prix particuliers, il existe des mouvements généraux, des mouvements d'ensemble qui emportent sinon la totalité des prix, du moins la grande généralité des prix dans des courants de hausse et de baisse.

Section Ière

L'expression numérique des mouvements généraux des prix.

Cette expression s'obtient par le moyen des nombres indices, des "index numbers" Le principe des index numbers est très simple. Supposons que nous désirions mesurer le mouvement génér des prix entre les deux dates 1912 et 1922; il y a là une période de dix ans où nous savons que les pri ont haussé sensiblement, mais nous voudrions avoir une expression précise de cette hausse. Nous nous reportons aux statistiques, aux mercuriales, aux cou

Source : BIU Cujas

des marchés publiés dans les journaux économiques et financiers et ces documents nous indiquent pour les diverses marchandises , le prix de 1912 à l'unité, au Kilo par exemple et le prix de 1922. Supposons que pour trois marchandises: A, B. C, les statistiques nous donnent les indications suivantes:

A,	prix à l'unité,	1912:	FRS:	30,--;-	1922:	FRS:	60,-
B,	- au Kilo	"	"	50,--	"	"	200,-
C,	- " "	"	"	100,--	"	"	500,--

Nous voyons que les prix de toutes ces marchandises se sont élevés, mais nous n'avons pas par le simple rapprochement de ces six chiffres, une indication nette de la hausse générale des prix. Nous pouvons bien additionner les trois chiffres de 1912 et les trois chiffres de 1922; nous obtenons 180 francs pour 1912, 760 francs pour 1922, et cela nous indique que pour acheter un Kilo de chacune des marchandises il fallait dépenser une somme de 180 francs en 1912, une somme de 760 francs, fix 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 convient de substituer à ces chiffres, d'autres chiffres fictifs, mais qui vont nous permettre de prendre cette mesure précise qui jusqu'à présent nous manque. A cette fin, on remplace les chiffres de 1912 par le chiffre 100, et on recherche pour 1922 respectivement pour chacune des trois marchandises un chiffre qui soit par rapport à 100 ce qu'était le prix réel de 1922 par rapport au chiffre de 1912. Nous arrivons alors au tableau suivant:

confection des index-numbers.

A,	en 1912	FRS:	100,--	- en	1922	FRS:	200,--
B,	" "	"	100,--	- "	"	"	400,--
C,	" "	"	100,--	- "	"	"	500,--

Si nous faisons l'addition, elle nous donne pour 1912 300, pour 1922, 1.100. Si enfin, nous ramenons à nouveau à 100 le chiffre global, de 1912, ce qui s'obtiendra en divisant 300 par 3, puis si nous recherchons pour 1922 un chiffre qui soit par rapport à 100 ce qu'était 1.100 par rapport à 300, nous aboutissons finalement aux deux chiffres suivants: 1912....100, 1922....366,66. Nous avons maintenant une expression numérique précise de la hausse, les prix ont haussé entre les deux dates, non pas comme on le dit parfois de 366 %, mais de 266 %. Remarquez bien que toutes ces transformations ne nous apprennent rien de nouveau, n ajoutent rien comme connaissances

Source : BIU Cujas

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.

Qui a inventé cette technique des nombreuses indices ? C'est un point controversé. Un Anglais EVELYN, en 1798, dans 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 compliqués s'est greffée sur le principe simple que nous venons d'indiquer (1) On établit les index-numbers de diverses façons suivant l'objectif que l'on se propose.

Indices du coût de la vie.

Supposons d'abord que l'on veuille être renseigné sur les variations, entre deux dates, du coût de la vie. Dans les discussions qui s'engagent entre patrons et ouvriers sur le taux des salaires; les ouvriers très souvent demandent et 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 nombres indices incortestables. 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 connaître parce qu'ils sont très variables non seulement d'un pays à un autre, mais d'une localité à une autre, et dans une même ville d'un quartier à un autre. On se reportera aux catalogues des grands magasins, des coopératives de consommation, des économats, etc... Une fois que l'on aura obtenu ainsi 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, le coût de la vie

Prix de détail.

---

(1) Cf. d. Olivus. Les nombres indices des variations des prix.

Source : BIU Cujas

est resté le même entre les deux dates. Pourquoi serait ce une mauvaise méthode ? Parce que le pain et le poivre ne jouent pas le même rôle dans l'alimentation d'une famille ouvrière et que la famille ouvrière souffrira plus de la hausse du prix du pain qu'elle ne profitera de la baisse du prix du poivre. Si donc nous voulons avoir une idée exacte des variations du coût de la vie entre deux dates, il ne faut pas se

gets ouvriers

contenter de prendre les prix de détail respectivement aux deux dates; il faut affecter les prix des diverses marchandises de coefficients qui correspondent à l'importance approximative des 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 consommées de ces treize marchandises annuellement par une famille de quatre personnes. Il est arrivé ainsi à trouver pour le pain: 700 Kilos, pour la viande: 200 Kilos, etc,.. cela a permis de dégager des coefficients que la Statistique Générale de la France applique pour l'établissement d'un index number des prix de détail qui est publié depuis 1913 dans son bulletin trimestriel. A une date plus récente, en 1920, ont été institués 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.

indices des
ix de gros.

Imaginons maintenant que l'on veuille connaître le mouvement général des prix entre deux dates en vue d'une étude non plus sociale mais strictement économique, pour tenter de découvrir les causes de ce mouvement des prix. Alors on établira l'index number 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, et ces prix s'appliquant à des matières premières, à des produits qui ne sont pas encore complètement terminés, qui sont donc assez homogènes et

Source : BIU Cujas

auront une consistance et une portée beaucoup plus certaines. La question se pose,- elle a donné lieu à des débats prolongés,- de savoir si on affectera ces prix de gros de coefficients. Nous avons vu tout à l'heure qu'il n'y a pas d'hésitation lorsqu'il s'agit d'un indice du coût de la vie, qu'il faut nécessairement prendre des coefficients d'après la consommation de la famille ouvrière. Le problème est au contraire très délicat s'agissant des prix de gros et des index-numbers à objectif strictement économique. Beaucoup d'économistes, en particulier les français et anglais ont tendance à penser qu'il faut écarter ici le recours aux coefficients. Ce que nous voulons connaître par un index number, à objectif strictement économique, c'est le niveau général des prix entre deux dates, un peu comme un individu qui voudrait mesurer les différences de niveau entre deux endroits d'un fleuve séparés par une certaine distance. Pour mesurer la hauteur du fleuve à un endroit donné, 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 dont on se sert pour la mesure importent peu, de la même manière s'il s'agit simplement de mesurer les changements du niveau général des prix, on peut prendre telle ou telle marchandise; cela n'a pas d'inconvénients graves. Cette thèse n'est pas partagée par tout le monde; les économistes des Etats-Unis par exemple, 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; et ainsi, s'agissant d'une marchandise qui serait l'objet de nombreuses transactions, on l'affecterait d'un coefficient plus fort que celle qui est échangée moins souvent. A la vérité, ce débat ne présente pas pratiquement un très 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 exactement en fin de compte les mêmes chiffres.

ivent-ils
re "pondérés"?

A l'heure actuelle, il existe un assez grand nombre d'index numbers auxquels on se reporte quand on veut suivre les variations historiques des prix En Angleterre, il y en a deux très importants: c'est d'abord l'index de Sauerbeck; il est publié par un journal économique hebdomadaire qui a pour titre le "statist". La période de base correspond aux années 1867 et 1877; mais en utilisant des travaux antérieurs qui contenaient des renseignements sur les prix, on a fait remonter cet index Sauerbeck jusqu'à 1785, et ce sont ces tableaux auxquels on se reporte généralement

Source : BIU Cujas

quand on veut étudier les mouvements des prix dans le passé. L'index de Sauerbeck porte sur quarante-cinq marchandises. Un autre index anglais également très connu et très souvent utilisé est celui que donne régulièrement le périodique économiste 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.

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, celui qui est dressé par le Ministère du Travail, repose sur plus de quatre cents marchandises.

En France, l'index le plus important 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 période de base de 1901 à 1910. Depuis 1923, la Société d'Etudes et d'Informations Economiques publie aussi un index dont la principale caractéristique est qu'un de ses 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 on se reporte à ces divers indices et qu'on suit les variations des prix dans le temps, on ne tarde pas à s'apercevoir qu'il y a très nettement trois sortes de mouvements généraux des prix. Il y a d'abord les mouvements saisonniers. Il arrive que l'indice varie assez sensiblement au cours d'une année si on le suit de mois en mois; ce sont des changements saisonniers qui 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; ces variations saisonnières ne méritent pas qu'on s'y arrête longtemps.

- Les variations saisonnières.

En second lieu, il y a des mouvements qui sont d'une plus grande amplitude et 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 dépression brusque, qu'après cette dépression, 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

- Les variations cycliques.

Source : BIU Cujas

brusque, période de dépression, constitue un cycle économique dont la durée est d'environ 7 à 12 ans. Enfin, au-dessus de ces variations cycliques et porta

3° - Les variations de grande amplitude.

sur une plus longue période, on constate des mouvements que l'on appelle parfois, d'une expression peu exacte, des mouvements séculaires. Pour fixer les idé et si, nous prenons la période qui va de 1850 à la guerre, nous constatons que de 1850 à 1875 les prix montent; que de 1875 à la fin du dix-neuvième si cle, 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 le qualificatif de séculaire.

Section II

Les mouvements de grande amplitude.

Pour rendre compte de ces mouvements une théorie se présente qui a l'avantage d'être simple et claire, c'est celle qui les explique par le facteur monétaire.

§ I - L'explication monétaire des mouvements généraux des prix.

§ I - Explication monétaire de ces mouvements.

Tout mouvement général des prix de grande amplitude dit-on dans cette thèse, tient à un changement dans la valeur de la monnaie. Et voici comment on raisonne pour appuyer cette proposition: Dans tout échange, déclare-t-on, il y a deux éléments: l'élément marchandise et l'élément monnaie. Si l'on constate un mouvement général, la cause n'en peut être que du côté des marchandises ou du côté de la monnaie. Mais les marchandises sont très diverses, de contexture physique, de procédés de production, d'origine géographique; le pourcentage de main-d'oeuvr qui y est incorporé varie beaucoup l'influence de la température est très différente suivant qu'il s'agit de l'agriculture, de l'industrie. Comment se fait-il qu'il y ait entre deux dates un mouvement général de tension ou de dépression de tous les prix ? Cela ne peut pas tenir au côté marchandises; par des facteurs de cet ordre, on peut bien expliquer les mouvements particuliers de tel ou tel prix, mais s'il y a un mouvement d'ensemble, s'il y a une vague générale, la cause doit en être cherchée du côté de l'élément qui se retrouve dans tous les échanges, l'élément moné-

Source : BIU Cujas

Ptolémée et Copernic.

taire. Monsieur 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 voute céleste de l'Orient à l'Occident. Puis Copernic est venu qui a déclaré que ce mouvement apparent des astres s'explique beaucoup plus simplement, non pas par un déplacement de la voûte céleste, mais par un déplacement de la terre sur laquelle nous sommes placés. Et ce qui fait que l'explication de Copernic est plus vraisemblable que celle de Ptolémée, c'est qu'il est bien difficile d'admettre que les astres aussi divers, aussi différents par leur importance, leur position, que le soleil, la lune, les planètes, les étoiles, les nébuleuses, etc,... soient emportés dans un mouvement uniforme sans changer respectivement de place, au lieu de supposer que toutes ces planètes si diverses se déplacent uniformément, il est beaucoup plus naturel de penser que c'est la terre qui se déplace. De la même manière, s'il y a un mouvement des prix entre deux dates, il est beaucoup plus vraisemblable que cela tient au facteur monétaire qui se retrouve dans tous les échanges, plutôt qu'au facteur marchandises qui varie d'échange à échange.

La théorie quantitative.

Après cette première proposition en vient une seconde. Les variations de la valeur de la monnaie tiennent aux changements dans la quantité du stock monétaire, et c'est ici la théorie bien 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 était commode, mais sur laquelle en passant nous avons fait quelque réserve; c'est la comparaison de la monnaie, qu'elle soit métallique ou de papier, 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 des bons augmente, il s'ensuivra fatalement que chaque bon permettra d'acheter moins de marchandises que l'on n'en pouvait acheter auparavant, ce qui se traduira par une hausse générale des prix.

Preuves positives à l'appui de la théorie quantitative.

De ces deux propositions ainsi liées qui expliquent les mouvements généraux des prix par le facteur monétaire et qui trouvent la cause des variations de ce facteur monétaire dans les changements dans la quantité de monnaie, on prétend apporter un

Source : BIU Cujas

certain nombre de preuves positives.

Si nous prenons d'abord l'Antiquité, nous voyons qu'en Grèce l'exploitation des mines du Laurium détermina un afflux de métal dans la circulation et qu'il s'ensuivit une hausse générale des prix. De même à Rome, l'accaparement par les pouvoirs publics des trésors métalliques des provinces conquises, augmentant le stock monétaire, entraîna aussi une ascension des prix. Au seizième siècle, tous les écrivains signalent une hausse soudaine des prix en France, en Espagne, en Italie, hausse tellement nette qu'entre le début et la fin du seizième siècle, il y a en moyenne un triplement des prix. On recherch cette cause et c'est la première grande controverse économique, jusqu'au jour où Jean Bodin déclare que la hausse générale des prix s'explique par l'afflux des métaux précieux déversés par le Nouveau Monde 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 et de la théorie quantitative, à la découverte et à la mise en exploitation des mines d'or de Californie et d'Australie. A la fin du dix-neuvième et au début du vingtième siècle, 1896 à 1914, nouvelle hausse des prix. Elle s'explique par la découverte, à la fin du dix-neuvième siècle, de nouveaux gisements au Transvaal et par des procédés techniques nouveaux qui permettent un accroissement notable de la production de l'or. Dans un article de la Revue d'Economie Politique de 1914, Monsieur Rist s'est attaché à montrer qu'il y a un parallélisme à peu près complet, pour cette période, entre la courbe de la circulation métallique et la courbe du niveau général des prix. S'il s'agit 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 des deux propositions générales que nous avons énoncées; ils ont essayé d'enserrer tout cela dans une formule. A l'origine c'était une

Source : BIU Cujas

formule très simple. Si l'on représente les prix par P, la monnaie par M et les transactions par T, on a: $P = \frac{M}{T}$, d'où il résulte que si le nombre des transactions ne varie pas ou varie peu, lorsque M augmente, P doit augmenter parallèlement et inversement. On n'a pas tardé à s'apercevoir que cette formule était trop simple et que manifestement elle ne tenait pas compte de tous les éléments qu'il y a lieu de faire intervenir, et le partisan le plus brillant, pour la période d'avant-guerre, de la théorie quantitative, l'économiste américain Irving Fisher, au terme d'analyses approfondies, est arrivé à une formule plus complexe (1). Irving Fisher apporte à la formule initiale deux compléments importants. Et d'abord, il fait remarquer que la monnaie circule plus ou moins vite, et que si au cours d'une année par exemple, une pièce de monnaie circule plus vite que l'année précédente, cela revient au même que si l'on avait plusieurs pièces de monnaie. Il faut donc faire intervenir dans la formule à côté de l'élément "quantité de monnaie", la "vitesse de circulation" de cette monnaie. Puis, dans nos sociétés modernes, à côté de la monnaie métallique ou de papier, entrent en ligne de compte, les succédanés de la monnaie dont nous savons que l'importance est croissante, à savoir les chèques: si la masse de monnaie métallique ne change pas au cours d'une année, mais que se développe la pratique du chèque, on arrive pratiquement au même résultat que si on avait à sa disposition une masse monétaire plus grande. Il faut donc prendre en considération les succédanés de la monnaie, mais ce que nous disions tout à l'heure pour la monnaie est vrai aussi pour les succédanés; ce n'est pas seulement le nombre qu'il y a lieu de faire entrer en ligne de compte, c'est la vitesse de circulation. Et alors Irving Fisher désignant par M les quantités de monnaie, par V la vitesse de circulation de cette monnaie, par M' les succédanés de la monnaie, par V' leur vitesse de circulation, arrive à la formule suivante: $P = \frac{MV + M'V'}{T}$ et c'est là l'expression la plus élaborée, pour la période d'avant-guerre, de la théorie dite quantitative.

$P = \frac{M}{T}$

Les compléments d'Irving Fisher.

$P = \frac{MV + M'V'}{T}$

§ 2 - Critique de la théorie quantitative de la monnaie.

(1) Cf. Irving Fisher. Le Pouvoir d'achat de la monnaie traduction française.

Source : BIU Cujas

En France, plusieurs économistes se sont refusés à admettre comme vraie la théorie quantitative et l'explication monétaire des mouvements généraux des prix. C'est le cas pour Monsieur Lescure, et aussi pour Monsieur Nogaro qui est un spécialiste des problèmes monétaires. Ces auteurs et en particulier Monsieur Lescure, estiment que l'on peut expliquer certains mouvements généraux des prix, très importants historiquement, par un autre facteur que le facteur monétaire ; Monsieur Lescure a développé cette thèse dans un article de la Revue d'Economie Politique de 1912; il a pris comme base de raisonnement la période 1850-1910. Cette période se décompose, nous le savons en trois sous-périodes: 1850-1873, hausse générale; 1873-1896, baisse générale, 1896-1910, hausse générale. Reprenons successivement ces trois sous-périodes et voyons si l'on ne peut pas expliquer les mouvements par des facteurs de l'ordre des marchandises. Pour ce qui est d'abord de la hausse des prix de 1850 à 1873, elle s'explique , dit M. Lescure par la construction rapide et intense, dans cette période, des voies ferrées en Angleterre, en France, en Allemagne. Cette construction a nécessité un essor de la production métallurgique, a entraîné dans toutes les industries qui se rattachent à la métallurgie de gros profits. Par une répercussion toute naturelle, les métallurgistes et tous ceux qui vivaient de près ou de loin des industries métallurgiques, ayant réalisé de gros bénéfices, ont élargi leur consommation, en articles de toute espèce, en vêtements (d'où essor des industries textiles) en articles alimentaires (d'où essor de l'agriculture), etc,.. en sorte que, dans les principales branches de la production, cette période se caractérise par le fait que la demande dépasse l'offre qu'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 l'origine et centre de cette ascension.

Explication proposée par M. Lescure, des mouvements des prix de la période 1850-1914.

Dans la sous-période suivante 1873-1896, les caractères économiques généraux se transforment ; la construction des voies ferrées se ralentit les progrès de la technique métallurgique permettent un abaissement des prix, la stagnation de l'industrie entraine la stagnation de l'agriculture ; un fait particulier, la crise phylloxérique vient détruire une partie du vignoble français ; il s'ensuit une dépression des prix, générale, mais variable d'intensité, là encore, suivant les catégories de produits

Source : BIU Cujas

Enfin, troisième sous-période, 1896-1910, ascension nouvelle qui s'explique par l'essor des pays neufs tels que l'Argentine, le Brésil, etc.. L'apparition de l'électricité, du moteur à essence, 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 et par suite l'ascension des prix se produit sans qu'il soit nécessaire de faire appel pour l'expliquer, au facteur monétaire.

La conclusion de Monsieur Lescure sur ce point, c'est qu'il y a unetelle solidarité de tout le mécanisme économique, de tous les compartiments de l'ensemble économique, que des mouvements, partiels à l'origine, peuvent se généraliser ; que donc, il peut y avoir des mouvements généraux des prix qui ont leur origine, leur cause et leur explication dans le facteur marchandise.

Comment d'après M. Négaro l'accroissement du stock monétaire peut entrainer

La critique de la théorie quantitative de la monnaie ne s'arrête pas là. Une seconde considération développée par M. Nogaro, mérite aussi d'être indiquée Monsieur Nogaro signale que lorsqu'il se produit, à une époque donnée, un accroissement de la quantité de monnaie par suite de la découverte de nouvelles mines d'or, il est possible que cet or nouveau n'aille pas dans la circulation, qu'il se concentre dans les caves des grands instituts d'émission.

une baisse des prix

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, ajoute Monsieur Nogaro, les banques qui ont ainsi un gros stock métallique en profitent pour donner des facilités plus larges à la production, pour ouvrir des crédits aux industriels et aux commerçants, alors 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 alors un mécanisme inverse de celui que retrace la théorie quantitative ; une augmentation des quantités de métal extraites qui aboutit non pas à une hausse mais, par l'accroissement du stock marchandises, à une baisse.

Une troisième et dernière observation critique s'adresse plus particulièrement à la formule

Source : BIU Cujas

perfectionnée qu'Irving Fisher a donnée de la théorie quantitative : $P = \frac{M V + M' V'}{T}$

La critique vise moins l'exactitude de la formule ainsi élargie que sa portée explicative et sa signification profonde.

Comment la formule révisée par I. Fisher perd une grande partie de sa valeur explicative

Quand nous étions en face de la théorie quantitative, sous sa forme initiale, cette théorie avait un sens précis. Lorsqu'on disait : $P = \frac{M}{T}$ et quand M était surtout la monnaie métallique, alors la théorie signifiait ceci : quand s'accroit le stock de métal par la découverte de nouvelles mines, par l'intensification de leur production, il s'ensuit une hausse générale des prix. Si, à cette formule abandonnée maintenant, on substitue la formule plus complexe d'Irving Fisher dont un des éléments est M', la masse des succédanés de la monnaie, comme la masse des chèques qui sont émis, qui sont lancés dans la circulation, dépend de l'activité économique du moment, si nous sommes à une époque d'essor économique, de transactions nombreuses, de mise en train de fabrications nouvelles, il y aura beaucoup d'opérations économiques et à l'occasion de ces opérations beaucoup de chèques ; donc M' augmentera en même temps que T. et la formule, si on y fait entrer M' devient un peu vide et ne nous permet guère d'expliquer les fluctuations des prix P.

Conclusion sur la théorie quantitative

La conclusion, qui se dégageait des discussions autour de la théorie quantitative avant la guerre, semblait être qu'il y avait du vrai dans cette théorie en ce sens que certains mouvements historiques du niveau général des prix paraissaient bien avoir leur cause dans le facteur monétaire ; exemple, la hausse des prix du seizième siècle. Mais beaucoup d'auteurs trouvaient excessive sa prétention de fournir la seule explication possible des mouvements généraux des prix

§ 3 - La théorie quantitative et les mouvements généraux des prix depuis 1914.

Depuis 1914, nous avons en matière de monnaie et de prix une moisson très riche d'expériences et très intéressante pour la science économique, parce que ce sont des mouvements très accentués et qui, par conséquent, nous présentent les faits comme au travers d'un microscope, d'un verre grossissant. Ces expériences viennent-elles confirmer ou infirmer la théorie quantitative et l'explication monétaire des mouvements généraux des prix ?

A certains égards il semble que les

Source : BIU Cujas

faits récents apportent à la théorie quantitative une confirmation. Certains mouvements généraux des prix s'expliquent très vraisemblablement par le facteur monétaire.

onfirmation

S'agit-il d'abord des pays qui, depuis 1914, ont connu et pratiqué sur une large échelle le papier monnaie ? Un certain nombre d'entre eux se sont livrés, à l'abri du cours forcé, à une véritable débauche d'émission de papier monnaie ; c'est un fait que dans ces pays, le niveau des prix s'est très sensiblement relevé et un tableau donné par la Revue d'Economie Politique en 1920, dans lequel se trouvent mis en parallèle d'une part l'accroissement de la circulation, d'autre part la hausse des prix, relève un parallélisme impressionnant entre ces deux éléments pour des pays aussi divers que la France, l'Angleterre, le Canada, l'Italie, le Japon.

S'agit-il de la monnaie métallique ? Si nous prenons un pays comme les Etats-Unis qui est resté depuis 1914 au régime de la monnaie métallique et qui a connu cependant une hausse des prix assez sensible c'est un fait que les statistiques nous révèlent et dont elles nous donnent une mesure précise, que le stock d'or des Etats-Unis s'est accru considérablement depuis 1914, en sorte que là encore, il apparait qu'il y a eu parallèlisme entre le mouvement du stock de métal-or et la hausse des prix.

Seulement, d'autres faits survenus également depuis 1914 montrent, quand on les analyse, d'un peu près que la théorie quantitative ne suffit pas à expliquer tous les mouvements généraux des prix.

M. Aftalion, dans son ouvrage "Monnaie Prix et Change", a étudié de très près pour la France et pour la période 1920 à 1924, les mouvements de la circulation et des prix. Il a exprimé les uns et les autres par des graphiques et procédé à un rapprochement de ces graphiques à l'aide d'une technique statistique très savante et il arrive à cette conclusion que dans la période 1920-1924 et pour la France 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. Et M. Aftalion arrive ainsi à penser que, bien loin que ce soit l'accroissement des quantités de monnaie qui ait été la cause de la hausse des prix, c'est au contraire la hausse des prix qui a été cause de ce que les individus devant payer plus cher pour tout ce qu'ils achetaient ont eu besoin d'avoir à leur disposition

nfirmations

Source : BIU Cujas

une plus grande quantité de monnaie. Ils ont alors transformé en épargne, en Bons de la Défense, en souscriptions aux titres de rente, une moindre fraction de leurs revenus ; ils ont mis moins de monnaie de côté et l'état 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 de pratiquer l'inflation, d'augmenter la quantité de billets mis à la disposition des particuliers. Si c'est bien ainsi que les choses se sont passées, la chaine est inverse de ce que croyait la théorie quantitative. La théorie quantitative 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. En dernière analyse, il apparait que l'influence récente confirme les conclusions que l'on pouvait dégager des faits antérieurs à 1914 : il y a des mouvements généraux des prix qui s'expliquent par le facteur monétaire, mais il ne faut pas systématiquement, à priori, toutes les fois qu'on est en présence d'un mouvement général des prix, affirmer qu'il a sa cause dans les variations des quantités de monnaie.

Section III

Les mouvements cycliques des prix

§ I - La description du cycle économique

Les économistes ont été amenés à découvrir l'existence des cycles économiques parce qu'au cours du 19ème siècle, leur attention a été frappée par la survenance régulière, à peu près tous les dix ans, de catastrophes économiques auxquelles on a donné le nom de crises générales de surproduction. Ces crises se sont produites aux dates suivantes : 1815, 1825, 1836; 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907. On voit que, en gros, elles sont revenues à peu près tous les dix ans, sans qu'il y ait cependant une régularité mathématique, d'un intervalle de dix ans d'une crise à l'autre.

On s'est alors demandé comment il se faisait qu'une catastrophe économique appelée crise -et nous verrons tout à l'heure en quoi exactement elle consiste- se produisait ainsi à intervalles à peu près réguliers depuis le début du 19ème siècle seulement

Source : BIU Cujas

De l'étude des crises

car, au cours des siècles précédents, on n'avait pas remarqué d'évènements de ce genre avec cette gravité et cette régularité périodique. Un économiste français, de la fin du 19ème siècle, nommé Juglar, s'attacna plus particulièrement à l'étude de ce phénomène et à

à l'étude des cycles

la recherche de son explication, Juglar arriva à se rendre compte que la crise n'est qu'un anneau d'une chaîne ininterrompue et que l'on ne peut pas comprendre la crise si on la sépare de ce qui la précède et de ce qui la suit. D'une manière générale, cette opinion de Juglar a été admise par ses successeurs.

Précisons, à l'aide des travaux de Juglar et des économistes ultérieurs, quelles sont les caractéristiques externes des trois périodes successives dont l'ensemble forme le cycle économique et représente approximativement une durée d'une dizaine d'années.

La phase de prospérité.

La première phase est celle de la prospérité. Elle débute par l'essor de certaines industries, qui sont les industries dominantes du moment, mais qui ne sont pas toujours les mêmes au cours des temps. Dans la première moitié du dix-neuvième siècle, ces industries dominantes, ce sont celles qui se rattachent aux productions textiles, (métiers à tisser, métiers à filer, etc.)

Dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, les industries dominantes sont celles qui se rattachent à la voie ferrée et à la construction maritime. Au début du vingtième siècle, les industries dominantes. ce sont celles qui gravitent autour de l'énergie électrique et d'applications industrielles de l'énergie électrique, (éclairage, force motrice, tramways, électrification des chemins de fer, ect.) De ces entreprises, l'essor se transmet aux autres industries, en passant généralement, quelque soit le point de départ, par les industries minières et métallurgiques, parce que le développement de toute branche industrielle un peu importante implique un outillage pour lequel il est fait appel nécessairement aux mines et à la métallurgie. On voit par conséquent, augmenter la production annuelle des hauts fourneaux, des aciéries, des laminoirs, des ateliers de construction mécanique, etc. Puis, peu à peu l'essor se généralise et se propage à d'autres industries, parce que l'emploi d'une main d'oeuvre plus nombreuse dans les premières industries touchées par la vague d'essor, la hausse des salaires qui s'ensuit, la hausse des profits dans ces industries privilégiées, tout cela détermine l'accroissement des revenus, d'un certain nombre d'individus, qui font des achats plus importats de toutes sortes de choses dont ils ont besoin, (vêtements, denrées alimentaires, etc.)

"Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
8, Place de la Sorbonne, 8 0

Source : BIU Cujas

Dans cette période de prospérité, les prix montent, en conséquence de ce fait que, d'une manière générale, l'offre est insuffisante à couvrir une demande accrue, et par application même du jeu de la loi de l'offre et de la demande. Hausse également des recettes des compagnies de chemins de fer et de navigation. Augmentation du rendement des impôts, puisque beaucoup d'impôts sont calculés en fonction soit des prix, soit des revenus, soit des transactions économiques, et que tous ces éléments sont en état d'accroissement très net.

Des phénomènes importants se produisent aussi dans l'ordre du crédit. Des entreprises nouvelles se montent, attirées par la hausse des prix et des profits. Les entreprises existantes veulent étendre leur rayon d'action; mais la mise en train de productions nouvelles, (qu'il s'agisse d'installations complètement neuves ou d'extentions d'installations existantes), demande des capitaux, de l'argent. On se tourne vers les banques, pour obtenir d'elles les fonds nécessaires. Les banques répondent volontiers à cet appel : elles ont confiance; elles savent que l'on est à une époque favorable pour le développement de l'activité économique; elles pensent que puisque les affaires vont bien, ceux qui leur empruntent des fonds pourront facilement les rembourser dans un avenir plus ou moins prochain.

Par ailleurs, on s'adresse aussi aux banques pour obtenir des crédits à court terme sous la forme de l'escompte des lettres de change et puisque les transactions vont en augmentant, le portefeuille d'effets de commerce des banques s'élève.

Si maintenant, sortat du domaine strictement économique, nous recherchons quelle est la physionomie générale de la société dans cette période d'essor, nous voyons que la prospérité économique retentit et s'élargit en bien-être social. Les ouvriers ne se plaignent pas parce qu'ils demandent et obtiennent facilement des relèvements de salaires; les chefs d'entreprises, réalisant de gros profits par suite de la hausse des prix, leur en abandonnent assez facilement une partie. Les capitalistes ne se plaignent pas d'avantage, puisqu'ils tirent de leur argent, de leurs placements, un revenu élevé; les propriétaires de terrains et de maisons réalisent des plus-values considérables; il y a ainsi une aisance générale; le luxe se développe et les statistiques montrent de la manière la plus nette que dans cette phase d'essor et de prospérité, la criminalité diminue, la natalité augmente ainsi que le nombre des mariages.

Source : BIU Cujas

Comment se fait-il qu'à un certain moment, brusquement, une catastrophe se produise, et que l'on passe de la périonde de prospérité à la phase de la crise ? Sans vouloir expliquer pour le moment complètement ce passage car l'explication ne pourra venir qu'après l'étude descriptive et dans le paragraphe suivant, indiquons tout au moins comment les choses se présentent d'une manière extérieure. Il arrive un moment où, la hausse des prix se continuant, la consommation est un peu découragée; par suite les achats diminuent; le nombre des commandes fléchit. On pourrait penser à ce moment-là que la situation va se dénouer sans catastrophe, qu'il suffira de rectifier légèrement le tir et de baisser un peu les prix. Mais ce qui aggrave la situation, c'est que pour toutes les entreprises qui ont été les dernières mises en oeuvre, les prix actuellement pratiqués sont tout juste rémunérateurs pour le producteur, parce que, tous les prix ayant montés, ceux qui ont entrepris les dernières productions achètent très cher les matières premières, donnent à leurs ouvriers des salaires très élevés, paient un loyer considérables au propriétaire du sol et de l'installation. S'ils ne peuvent plus pratiquer le prix maximum, le prix qui était au sommet de la courbe, il se peut qu'ils ne puissent pas supporter facilement un fléchissement même léger des prix.

Les banques de leur côté, assez vite vont être dans une situation extrêmement difficile parce que les commerçants ayant besoin d'argent et sentant que la situation n'est plus aussi nette et aussi sûre qu'elle le ne l'était auparavant, vont augmenter le nombre d'effets de commerce qu'ils présentent à l'escompte des banques pour obtenir de l'argent liquide, et au même moment, ceux qui avaient laissé jusqu'alors leur argent en dépôt, parce qu'ils n'en avaient pas un besoin immédiat, voyant que la situation se trouble, vont avoir tendance à aller retirer de la banque les sommes qu'ils lui ont confiées. En sorte que les banques vont se trouver prises dans une impasse. Il arrive un moment où plusieurs maisons, soit firmes industrielles, soit établissements bancaires, ne peuvent pas surmonter les difficultés avec lesquelles elles sont aux prises, alors c'est brusquement le Krach.

Ce krach, accentuant le sentiment d'inquiétude que l'on commençait d'avoir, fait succéder une vague générale de pessimisme à la vague générale d'optimisme, qui marquait la période antérieure. Mais ce pessimisme même accentue, aggrave la crise. Dans une organisation économique, échafaudée sur le crédit

Source : BIU Cujas

ainsi que nous avons vu que l'était le système dans la période de prospérité, il y a comme une sorte de château de cartes, comme une interpénétration des diffirents compartiments de l'activité économique, et il suffit qu'il se produise une défaillance en un point pour qu'immédiatement des parties importantes de l'édifice soient amenées à s'écrouler. Et c'est cela qui détermine la chute brusque et profonde du niveau des prix.

La phase de liquidation.

La crise ainsi déclanchée dure deux, trois, quatre, cinq jours, une semaine parfois. Puis on passe alors dans la troisième phase, qui dure plusieurs années, et qui est la phase de liquidation. Elle se traduit par un arrêt ou tout au moins un ralentissement général de la production, qui essaie de s'adapter au niveau abaissé des prix, conséquence de la crise. Beaucoup d'entreprises ne parviennent pas à cette adaptation, et les unes après les autres, disparaissent. D'autres réussissent à comprimer leur prix de revient, de telle manière que le prix de vente quoique abaissé leur laisse encore un bénéfice. Cette compression du prix de revient, est obtenue surtout par les perfectionnements techniques qui permettent d'obtenir un même résultat avec une moindre dépense de matières premières ou de main-d'oeuvre. On s'ingénie donc dans la période de liquidation à découvrir ces perfectionnements.
On pratique aussi ce que l'on appelle d'un terme récent la "rationalisation" mais qui était déjà une pratique assez courante dans les périodes de liquidation au dix-neuvième siècle, on cantonne la production dans ceux des établissements qui sont le mieux placés, le mieux situés et on ferme les autres: ainsi on obtient une compression sérieuse du prix de revient à l'unité. Néanmoins, en tout état de cause les valeurs industrielles ne donnent qu'un rendement amoindri. Et c'est pourquoi l'épargne se détourne,- c'est une des caractéristiques de la période de liquidation- des valeurs à revenu variable, qui dans cette période ne sont pas intéressantes.
On se retourne vers les valeurs à revenus fixes qui par le fait qu'elles assurent à leurs porteurs une rémunération forfaitaire, sont, dans cette période, plus avantageuses. Dans l'ordre du crédit, la situation est également inversée par rapport à la période de prospérité; le portefeuille commercial des banques diminue puisque les transactions sont en beaucoup plus petit nombre. L'escompte par conséquent n'a plus la même importance que dans la période de prospérité).
Pour ce qui est enfin de l'état social, il y a une

Source : BIU Cujas

gêne générale, il y a de la misère non pas seulement dans les classes tout à fait populaires, mais dans celles qui à quelque degré ont été touchées par la crise, par suite augmentation de la criminalité, diminution de la natalité, et du nombre des mariages, augmentation du nombre des suicides.

Par dessus tous ces phénomènes, règne un état d'esprit, de méfiance, un souvenir de la catastrophe, une crainte de ne pas retrouver les années de prospérité et de vie facile, ce n'est qu'au bout de quelques années que cet état d'esprit se dissipe, se ralentit, que renaît peu à peu laconfiance, en particulier dans quelques industries qui vont être les industries dominantes de l'époque nouvelle qui commence; et alors d'une manière graduelle, sans qu'il y ait cette fois une coupure brusque, on passe de la fin de la période de liquidation au début d'une période nouvelle de prospérité.

§ 2 - Les théories explicatives des crises économiques.

2 - Les théories explicatives des crises économiques.

Au cours du dix-neuvième et du début du vingtième siècle, les économistes se sont beaucoup préoccupés de trouver l'explication des crises économiques et des fluctuations cycliques des prix. La question leur a paru d'autant plus mériter un examen approfondi qu'à première vue il y avait contradiction, antinomie entre le fait des crises économiques générales et une théorie qu'un économiste français de la première moitié du dix-neuvième siècle: Jean-Baptiste Say, avait formulée. Jean-Baptiste Say avait déclaré: "Les produits s'échangent contre des produits". Les produits sont réciproquement leurs débouchés les uns aux autres". Et c'est ce que l'on appelait la loi des débouchés.

loi des débouchés.

Qu'est-ce que Say voulait dire exactement par là ? Dans les sociétés primitives où fonctionne le troc, échange marchandise contre marchandise; il est bien évident que les produits s'échangent contre des produits; ce n'est pas là une théorie, ni une loi; c'est une simple constatation d'un fait . En est-il de même dans une économie qui a dépassé la phase du troc et où on ne donne plus marchandise contre marchandise, mais marchandise contre monnaie et monnaie contre marchandise ? A cette question, Jean-Baptiste Say répond affirmativement et c'est en cela que consiste sa théorie; il déclare que l'usage généralisé de la monnaie, dans nos sociétés civilisées, ne change rien au fond des

J.B.- Say.

Source : BIU Cujas

choses; que si l'on veut avoir une vue d'ensemble de la vie économique, il faut considérer que la monnaie n'est qu'un intermédiaire des échanges. Pour voir l'ensemble du mécanisme économique, il faut relier les deux opérations qui sont parfois séparées par un intervalle de temps, la vente et l'achat et négligeant l'intervention comme intermédiaire de la monnaie, on voit que de nos jours, comme dans les Sociétés primitives, les produits s'échangent contre des produits. Si on admet cela, il ne peut pas y avoir dans une société donnée, à une époque donnée, de surproduction générale.

Reprenons, pour bien comprendre cette proposition, l'exemple d'une sociétéprimitive. Imaginons qu'un explorateur arrive avec une certaine quantité d'objets, tels que des fusils et qu'il les offre aux indigènes, par la voie du troc; on échange les produits alimentaires, fruits, graines, etc,.. que ceux-ci produisent. Il est possible que notre explorateur ait apporté trop de fusils et qu'il ne réussisse pas à écouler la totalité de son stock; alors on peut dire qu'il y a surproduction partielle puisqu'il y a un excédent de fusils par rapport à ce que les indigènes peuvent donner en échange. Mais si nous imaginons qu'entre deux voyages de l'explorateur il se produise un changement, par augmentation, à la fois du côté des fusils que l'explorateur apporte et du côté des produits agricoles que les indigènes cultivent, si nous appliquons la formule de Jean-Baptiste Say: "les produits s'échangent contre des produits", les produits s'échangeant contre des produits, il n'y aura aucune difficulté pour l'explorateur à écouler le surplus de son apport de fusils puisqu'il aura en face de lui des indigènes qui auront de leur côté un surplus d'apport de denrées agricoles. Si donc, on admet que dans la vie économique, les produits s'échangent contre des produits et que la monnaie est un simple intermédiaire temporaire, les produits se servent de débouchés réciproquement les uns aux autres; il peut y avoir, des surproductions partielles, il ne peut pas y avoir de surproduction générale.

Pourtant au cours du dix-neuvième-siècle, et aux dates précédemment indiquées, il semble qu'il s'est produit à peu près tous les dix ans , une crise économique, marquée entre autres caractères par une surproduction générale, une offre supérieure à la demande, et n'arrivant pas à trouver un écoulement facile dans la consommation. Si c'est bien cela qu'est la crise, n'est-elle pas en contradiction avec la théorie de Jean-Baptiste Say que les produits se servant de débouchés les uns aux autres,

Source : BIU Cujas

Les caractères des crises économiques.

il ne peut pas, à une date donnée, y avoir une surabondance de tous les produits ?

Voilà la difficulté en face de laquelle se sont trouvés les économistes. Une théorie satisfaisante des crises doit la résoudre, et en même temps rendre compte des caractères que présentent les crises du dix-neuvième et du vingtième siècle. Rappelons brièvement ces caractères:

1° - Les crises économiques étaient inconnues avant le début du dix-neuvième siècle. La crise et le cycle sont donc comme des faits relativement récents, qui doivent donc s'expliquer par des causes elles-mêmes récemment apparues dans la vie économique.

2° - Les crises économiques semblent périodiques. Il paraît y avoir une certaine régularité dans leur retour et dans l'enchaînement des trois phases qui forment le cycle.

3° - La période de prospérité qui précède la crise, et la période de liquidation qui la suit, durent chacune plusieurs années puisque l'ensemble des trois phases fait à peu près huit à dix ans. Cela représente donc en gros quatre à cinq années pour la prospérité, quatre à cinq années pour la liquidation.

Ceci posé, les théories explicatives très nombreuses qui ont été développées au cours des cinquante dernières années, peuvent se classer en plusieurs groupes, que nous examinerons successivement.

Les théories physiques des crises.

I - Les théories physiques des crises vont chercher la cause profonde des crises dans un caractère d'ordre naturel, dans un évènement se rattachant au milieu physique qui nous entoure. Deux auteurs doivent être principalement rangés dans ce premier groupe, l'Anglais Stanley Jevons et l'Américain Moore.

Stanley Jevons a pressenti sa théorie en 1878, elle a été reprise avec de nouveaux développements par son fils à une date plus récente en 1909. Voici le schéma de l'explication des crises proposées par les deux Jevons. Il y a disent-ils, des tâches solaires d'intensité variable et dont les variations s'effectuent suivant une périodicité à peu près décennale. Cette périodicité des taches solaires réagit sur la terre par des excès de chaleur à certains moments des déficits à d'autres et il résulte de ces fluctuations dans la quantité de chaleur envoyée par le soleil à la terre des conditions météorologiques qui sont tantôt favorables, tantôt défavora-

Stanley Jevons

Source : BIU Cujas

bles aux récoltes . Les récoltes, à leur tour, par suite de l'interdépendance de tous les éléments de la vie économique réagissent sur l'état de l'industrie du commerce, des affaires. Les fluctuations de la vie économique et l'alternance de périodes de prospérité et de dépression auraient aussi leur origine, lointaine mais certaine, dans l'état de la température, liée elle-même aux taches solaires.

Quant à Moore, dans un ouvrage de 1914 intitulé les "Cycles économiques", il présente une explication différente de celle des Jevons, mais qui se rattache au même principe. Il rend responsable des crises non plus les taches solaires, mais Venus. La planète Vénus, à certaines époques, s'interpose entre le soleil et la terre; il en résulte une période de pluviosité. Or, il y a, dit Moore, une corrélation étroite entre le degré de pluviosité et le rendement agricole. Moore, qui se rattache à l'école des économistes statisticiens , a poussé très loin la recherche de ce degré de corrélation. Il prend, pour mesurer les variations du rendement agricole, quatre produits: le maïs, le foin, l'avoine et la pomme de terre, et il arrive, au terme de calculs savants à établir un coefficient de corrélation de 0,8,par conséquent très proche de l'unité, impliquant un degré de liaison étroite entre les deux éléments; degré de pluviosité et rendement agricole. Poursuivant l'analyse statistique, Moore soutient qu'il y a également une corrélation étroite entre le rendement des récoltes et la production annuelle de certaines matières industrielles. Il prend ici comme exemple la production de la fonte, et affirme qu'elle suit, avec un décalage de deux années, les variations du rendement des récoltes. Enfin, Moore, prétend qu'il existe une corrélation entre les variations de la production de la fonte et les mouvements des prix de gros, avec, là encore, un décalage de deux années. Si l'on admet toute cette construction économico-statistique, on arrive par conséquent à expliquer en dernière analyse les mouvements des prix de gros, en remontant de chaînon en chaînon par la position de Vénus entre le soleil et la terre.

Moore.

Ces théories de Jevons et de Moore n'ont pas recruté beaucoup d'adeptes. Indépendamment des critiques particulières que l'on peut adresser à chacune d'elles, elles se heurtent, semble-t-il à une objection générale: les crises sont apparues seulement à l'époque moderne, au début du dix-neuvième siècle; elles semblent liées au développement de l'industrie, elles se font sentir principalement dans les pays très industrialisés; si la cause profonde

Source : BIU Cujas

des crises était dus des faits d'ordre physique, d'ordre astronomique, on ne voit pas pourquoi les crises ne se seraient pas déclanchées beaucoup plus tôt Ajoutez qu'à mesure que se développe l'industrialisation des sociétés économiques, il apparaît que la vie économique est moins étroitement, moins directement, sous la dépendance des facteurs atmosphériques.
De fait, qund on pénètre dans le détail des théories de Jevons et de Moore, on s'aperçoit que ces auteurs arrivent bien en effet à établir une liaison assez étroite entre les faits physiques qu'ils invoquent et l'état de la production agricole ou le niveau des prix agricoles, mais que leur théorie est beaucoup moins démonstrative, et les corrélations statistiques beaucoup moins sûres, lorsqu'ils passent de l'agriculture à l'industrie parce que dans nos sociétés modernes l'industrie a un développement dont le rythme apparaît comme commandées par autre chose que des facteurs purement physiques

II - Les théories juridiques des crises.

II- Les théories juridiques des crises.

Celles-là sont, en un sens, plus logiques parce que pour expliquer un fait moderne, elles se tournent vers une cause elle-même moderne. Ces théories rendent responsable des crises le capitalisme privé, c'est-à-dire le capitalisme au sens juridique du terme. C'est dans ce groupe que se rangent la plupart des théories socialistes des crises. Plus précisément les auteurs qui se placent dans ce courant, rendent responsables des crises, deux caractères juridiques de nos sociétés modernes, à savoir: l'anarchie de la production, et l'inégalité de la répartition.

D'abord, l'anarchie de la production: dans nos sociétés actuelles, fondées sur la propriété privée des moyens de production et sur la libre concurrence, aucune autorité n'est chargée de veiller à l'équilibre de l'offre et de la demande, de la production et de la consommation. Chaque producteur, chaque chef d'entreprise, librement, à ses risques et périls, sous sa responsabilité, aménage la production et le débit de ses usines comme il l'entend. Il n'est pas surprenant, faute d'un plan d'ensemble qu'il y ait des à coups etque'il n'y ait pas équilibre entre cette production anarchique et la consommation. A la vérité, les défenseurs du capitalisme privé déclarent que cette adaptation de l'offre à la demande, de la produc-

Source : BIU Cujas

tion à la consommation, se fait d'elle-même par le jeu de la loi de l'offre et de la demande dans les conditions exposées au cours d'une leçon antérieure. Mais précisément, les théoriciens socialistes s'appuient sur l'existence des crises sur l'alternance de périodes où les prix sont très élevés parce qu'il y a insuffisance de l'offre, et de périodes où les prix sont bas, parce qu'il y a excès d'offre, pour en tirer la condamnation expérimentale, positive de cette thèse de l'équilibre spontané de la production et de la consommation dans un régime de libre concurrence et de propriété privée.

En outre de l'anarchie de la production, on invoque dans cette thèse l'inégalité de la répartition et c'est sur cet aspect des choses qu'a insisté surtout le socialisme marxiste. Dans une société reposant sur le capitalisme avec l'institution de l'héritage, il existe une grande inégalité sociale. Karl Marx et ses disciples prétendent même apporter la démonstration scientifique et l'inéluctabilité de cette inégalité puisque, disent-ils, dans un régime de capitalisme privé, automatiquement, les ouvriers touchent moins que la valeur qu'ils créent, la différence étant retenue par les capitalistes. Mais alors, qui va pouvoir acheter les marchandises jetées sur le marché; ce ne sont pas les ouvriers qui ne reçoivent comme rémunération qu'une partie de la valeur créée par eux; à supposer qu'ils affectent la totalité de leurs salaires à racheter sur le marché un certain nombre de produits, ils ne pourront pas en tout état de cause en reprendre autant qu'ils auront contribué à en fabriquer. Quant aux capitalistes, grâce aux très gros revenus qu'ils retirent de la production, seront-ils en mesure de racheter ceux des produits que les ouvriers n'ont pas pu prendre. Non, déclarent Marx et ses disciples, parce que les besoins des individus connaissent une limite de satiété; et que celui qui a des revenus considérables ne pourra pas et ne voudra pas en affecter la totalité à des achats d'objets de consommation; il en investira une partie, c'est-à dire, il affectera une part de ses revenus à monter des installations nouvelles, donc à accroître encore la production. Ainsi d'une part, des ouvriers qui ne peuvent pas racheter tout ce qu'ils ont produit parce que le salaire qui leur est alloué ne le leur permet pas, d'autre part, des capitalistes qui ne peuvent pas consommer tous leurs revenus, parce que ceux-ci sont trop élevés; fatalement donc on arrive à un état qui n'est pas, à proprement- parler, la surproduction , qui est plu-

Source : BIU Cujas

tôt ce que les marxistes appellent la sous-consommation, conséquence elle-même de l'inégalité dans la répartition sociale.

La sous-consommation

Aux théories qui expliquent ainsi les crises par le capitalisme privé. Il a été adressé un certain nombre de critiques ; la plus forte est que cette interprétation ne rend pas compte d'un des caractères dominants des crises et des cycles, à savoir: leur périodicité. Si les choses se passaient comme le disent les théoriciens dont nous venons de retracer le raisonnement, il y aurait d'une manière permanente, d'une manière continue, sous consommation, impossibilité de racheter la totalité de la production lancée sur le marché, mais il n'y aurait pas une alternance de périodes de prospérité et de périodes de liquidation séparées par une crise aigüe. Ce n'est donc pas encore de ce côté que nous pouvons trouver une explication complètement satisfaisante.

III - Les théories techniques des crises

Les théories techniques des crises

Elles ont, avec les précédentes, ce caractère commun que c'est le capitalisme qu'elles rendent responsable des crises et qu'elles expliquent par là même que les crises soient contemporaines du développement du capitalisme. Mais au lieu d'insister sur l'aspect juridique du capitalisme, elles insistent sur son aspect technique. Une théorie de ce genre a été développée en Russie avant la guerre par un économiste très connu Tougan Baranowsky. Une théorie de ce genre a été présentée et développée avec beaucoup de détails par mon collègue, Monsieur Aftalion, dans un ouvrage de deux volumes intitulé "Les Crises Périodiques Générales de Surproduction". Si nous prenons l'explication technologique des crises sous la forme que lui a donnée M. Aftalion, nous pouvons la résumer de la manière suivante : ce qui caractérise le capitalisme au point de vue technique, c'est l'importance prise par les biens intermédiaires. C'est en d'autres termes, le fait que l'on a recours de plus en plus à des procédés de production indirecte. Au lieu de s'attacher directement et immédiatement à fabriquer l'objet consommable, on prend des détours, on s'applique à fabriquer des machines, à l'aide de ces machines, d'autres machines, à l'aide de ces autres machines, on arrive à obtenir finalement en plus grande quantité, à de meilleures conditions les articles de consommation dont on a besoin cette voie indirecte est la plus efficace parce qu'à chaque détour nouveau que l'on fait,

L'explication de M. Aftalion

Source : BIU Cujas

on arrive à mettre au service des hommes, des forces naturelles en quantité croissante. Ainsi un moindre effort humain, aidé par de plus nombreuses et de plus puissantes forces naturelles, peut obtenir finalement un résultat meilleur. Mais lorsque se développe ainsi le caractère capitalistique de la production, s'allonge parallèlement la durée de processus de production. c'est-à-dire de l'ensemble des opérations qui vont de l'extraction des matières premières ou de la production agricole jusqu'à la livraison de l'article entre les mains du consommateur. Dans nos sociétés techniquement capitalistes, le processus de production d'un article demande des semaines, des mois, peut-être des années, tandis que dans une société très primitive et qui ne connait pas cette technique compliquée, il suffit parfois de quelques instants pour que s'accomplisse le processus de production. C'est par cet allongement croissant du processus de production que M. Aftalion explique les crises économiques générales et leur périodicité. A un certain moment, on s'aperçoit que la production est insuffisante à couvrir la demande, peut-être parce que la population a augmenté, parce que les goûts de cette population se sont affinés, parce que par imitation la consommation d'un article s'est étendue à des couches nouvelles de population. La production ne couvre plus la demande. On se décide alors à engager de nouvelles productions. Mais la durée du processus de production fait que des mois et peut-être des années vont s'écouler entre le moment où on entreprend ces nouvelles productions en vue de couvrir le déséquilibre constaté et le moment où ces productions étant achevées, terminées, vont venir sur le marché. Pendant que dure cette période, les installations nouvelles commencées ou même achevées, ne livrant pas de produits sur le marché, la situation constatée au point de départ subsiste. Il y a toujours une insuffisance de l'offre par rapport à la demande, des prix élevés, des profits élevés, et donc un stimulant à engager les productions nouvelles. Si bien que pendant toute cette période, le sentiment subsistant de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande, de nouvelles productions sont mises en train. Puis il arrive un moment où les premières productions nouvelles engagées arrivant à leur terme jettent sur le marché des articles en assez grande quantité. Disparait à ce moment le sentiment qu'on avait jusqu'alors d'une insuffisance de l'offre. Seulement, les productions en cours, commencées et non achevées, ne peuvent pas s'arrêter à cette minute même ; il y a un mécanisme qui est déclanché et qui

Source : BIU Cujas

continue de rouler jusqu'à son terme ; en sorte que dans les semaines, dans les mois peut-être dans les années qui suivent, l'offre continue de s'accroître par l'apport de ces productions nouvelles et l'on arrive à un déséquilibre très notable, par excès de l'offre, à une chute des prix, à une crise, à une période pénible et qui va durer assez longtemps, précisément parce que les productions commencées lorsqu'on avait le sentiment de l'insuffisance de l'offre continuent de déverser les unes après les autres les articles qu'elles se sont appliquées à produire.

Pour mieux faire comprendre encore sa théorie, M. Aftalion donne une comparaison précieuse avec un système de chauffage par le moyen d'un poële à bois ou à charbon. Lorsqu'on s'aperçoit que la température n'est plus suffisante, on se décide à remettre du charbon dans le poële. Mais ce charbon ne dégage pas immédiatement la chaleur, si bien qu'on continue d'avoir froid et qu'on recharge à nouveau le poële. A un certain moment, se dégage la chaleur du premier apport de charbon ; on a suffisamment chaud et on voudrait arrêter là l'opération, mais il n'est plus temps. d'autre charbon a été mis entre temps dans le poële ; il chauffe, il rougit couche par couche, si bien que très vite on a trop chaud. Et ainsi on passe par des alternatives de chaleur insuffisante et de chaleur excessive au lieu d'avoir un palier de chaleur égale et juste suffisante, et quand on recherche d'où vient que l'on passe ainsi par ces alternatives, on s'aperçoit que la cause en est dans ce fait que la charbon mis dans le poële ne dégage pas immédiatement sa chaleur qu'elle est dans l'intervalle de temps qui s'écoule entre le moment où le charbon est mis dans le poële et le moment où il donne son résultat. De la même manière, dit M. Aftalion, il y a des alternatives de hausse excessive des prix et de baisse excessive des prix en raison de la longueur du processus de production et l'impossibilité où l'on est d'adapter immédiatement l'offre à la demande puisqu'un intervalle de temps de plus en plus long à mesure que la production est plus capitalistique, s'écoule entre l'engagement d'une production et le lancement sur le marché de cette production.

La comparaison du poële

La théorie de M. Aftalion a soulevé un vif intérêt, mais n'a pas été admise par tous les économistes comme apportant une explication complète. Elle a été en particulier critiquée par Monsieur Lescure qui a fait cette objection que le processus a une durée très variable suivant les branches d'in-

Source : BIU Cujas

dustrie.

L'outillage textile peut se fabriquer en quelques semaines. La construction d'un navire de commerce demande environ dix-huit mois. La mise en service d'une galerie dans une mine de charbon ou de fer, implique un travail de plus de deux ans. Donc inégalité très grande dans la longueur de processus de production suivant les branches d'industrie.

Comment se fait-il, si la cause des crises est à chercher de ce côté, que la crise générale revienne périodiquement à date fixe tous les huit à dix ans et touche indistinctement des industries comme le textile, comme les mines, comme la métallurgie dont les processus de production ont des durées très inégales.

IV
Les théories économiques des crises

IV - Les théories économiques des crises

C'est dans ce groupe que se range M. Lescure qui a consacré à la question une thèse de doctorat, laquelle eut ensuite plusieurs éditions dont la dernière, mise au courant des faits et des théories récentes, est de 1923. M. Lescure cherche l'explication du côté des rapports entre le prix de vente et le coût de production. En période de prospérité, en période d'essor, les prix de vente, dit-il, s'élèvent ; le coût de production s'élève aussi et il arrive un moment où il s'élève plus vite que le prix de vente. Cela se produit en particulier pour les entreprises nouvelles, qui se sont montées à la fin de la période de prospérité, qui doivent payer très cher leur outillage, emprunter à un taux d'intérêt très élevé, qui supportent par conséquent au maximum la hausse de tous les éléments du coût et qui n'ont qu'une marge très minime de bénéfice.

L'explication de M. Lescure

Cette ascension du coût plus rapide que celle du prix se produit aussi pour les entreprises dont le prix de vente est relativement stable et ne peut par conséquent, suivre le rythme de la hausse générale. C'est ce qui se passe dans les industries des transports terrestres et dans les industries des forces motrices, parce que là, très souvent, le chef d'entreprise n'est pas libre de fixer des prix lui-même, de les faire varier quotidiennement ; il est soumis à une tarification, à la nécessité pour les transports par voie ferrée d'homologations par les pouvoirs publics, si bien que ces prix de vente ont une relative immobilité, ou en tout cas une mobilité moindre que les autres éléments de la vie économique. De même, M. Lescure range dans cette

Source : BIU Cujas

catégorie les industries du bâtiment parce que, en matière de logement, il y a ceci de particulier, que tout le stock de maisons existantes, même construites depuis longtemps, pèse sur le marché du logement et qu'il n'est pas toujours possible aux constructeurs de maisons récentes qui ont eu à payer des prix de construction très élevés, de se couvrir de ces prix par un loyer adéquat, ils ne trouveraient pas de locataires.

Ainsi donc, dans un certain nombre d'industries et en particulier dans celles que nous venons d'indiquer, les industries des transports, des forces motrices, du bâtiment, il arrive un moment où le coût de production monte plus vite que le prix de vente ; c'est la diminution et c'est bientôt la disparition du profit ; c'est le découragement de l'esprit d'entreprise et de là viendrait, d'après notre auteur, le déclanchement de la crise, et il signale que généralement la crise frappe d'abord les industries dont nous venons de parler. La crise dure pendant quelques jours ; ensuite, vient la période de liquidation, et dans cette période on constate un jeu inverse des mouvements du prix de vente et du coût de production, si bien qu'au bout de quelque temps, par suite de l'écart qui se produit à nouveau entre le prix de vente et le coût, l'esprit d'entreprise un moment découragé, commence à renaître, à se raminer, et c'est alors la fin de la période de liquidation et le début d'un nouveau cycle.

Voilà la théorie de M. Lescure. M. Aftalion lui a adressé, entre autres objections, la suivante : dès le début de la prospérité, dit-il, il y a une ascension du coût de production. Si donc tout le mécanisme économique était réglé par cet écart plus ou moins grand entre le prix de vente et le coût, il semble que les phénomènes de ralentissement, puis d'arrêt de l'esprit d'entreprise devraient commencer à se produire dès le début de la prospérité et à l'inverse, au lendemain de la crise et de la dépression profonde qui se produit, on devrait voir reparaître l'esprit d'entreprise. Or, il n'en est pas ainsi, et au contraire une des caractéristiques des cycles économiques, c'est la longueur des deux périodes de prospérité d'une part, de liquidation d'autre part, c'est le fait que pendant tout le temps que dure la période de prospérité, l'esprit d'entreprise est surexcité et qu'à l'inverse pendant les quatre ou cinq années que dure la liquidation, le découragement et le pessimisme subsistent. Cette longueur relative de la période de prospérité et de la période

Source : BIU Cujas

de dépression, de la vague d'optisme et de la vague de pessimisme, il semble que la théorie de M. Lescure n'en fournit pas une explication tout à fait satisfaisante.

Conclusion

On arrive ainsi à cette conclusion que malgré le très gros effort théorique qui a été fourni, surtout dans les vingt cinq dernières années, nous ne possédons pas encore à l'heure actuelle une théorie définitive des crises et des cycles économiques La raison en est peut-être qu'en cette matière, comme en celle de la valeur des prix (et ce sont d'ailleurs deux séries de questions étroitement liées), c'est une erreur de vouloir à tout prix découvrir une cause unique du phénomène étudié. Il se peut que la responsabilité des crises incombe à la fois à la Technique, au Droit, à la Psychologie, et qu'on ne puisse les expliquer entièrement qu'en faisant place, dans la théorie, à ces trois ordres d'éléments.

§ 3 - Les remèdes contre les crises

§ 3 - Les remèdes contre les crises

Les fluctuations des prix qui caractérisent le cycle économique ne sont pas sans entrainer un certain nombre de conséquences fâcheuses pour certains individus et certaines classes sociales. Les masses ouvrières, en particulier, supportent durement les répercussions de la crise et de la période de dépression parce qu'un certain nombre d'entreprises tombent en faillite, sont fermées et que leur personnel est réduit au chômage.

Aussi a-t-on depuis longtemps cherché s'il ne serait pas possible de porter remède aux crises. En France, une Commission nommée en 1908 avait

La commission de 1908

reçu mandat d'étudier les moyens propres "à diminuer les chômages résultant des crises périodiques". Cette commission procéda à une longue enquête et sa conclusion principale fut que pour atténuer le chômage, il y aurait lieu d'imprimer aux travaux publics un rythme contraire à celui de l'activité économique générale, c'est-à-dire de ralentir l'activité des travaux publics, construction, entretien, aménagement de routes, de voies ferrées, etc.. dans les périodes de prospérité, et au contraire de les intensifier dans les périodes de liquidation ; on donnerait ainsi du côté des travaux publics un débouché d'autant plus

Les conclusions

large à la main d'oeuvre et aux activités économiques que les emplois seraient plus restreints du côté des entreprises privées. Mais la mise en application de cette formule eut impliqué un bouleversement des

Source : BIU Cujas

règles générales de notre comptabilité publique et de notre droit budgétaire.

Un des principes fondamentaux de la législation financière française est, en effet, celui de l'annalité du budget, le fait qu'on ne peut pas reporter d'un exercice à un autre, d'une année à une autre, les crédits affectés aux dépenses publiques. Cela a rendu impossible la mise en réserve, dans les années de prospérité, de crédits qui permettraient ensuite, dans les années de dépression, de donner un très large essor aux travaux publics. Arrivons maintenant aux remèdes contre les crises qui ont été effectivement appliqués.

A - La hausse du taux de l'escompte.

On se rappelle quel est dans la vie économique d'une nation, le rôle de l'institut d'émission. Une de ses fonctions principales, c'est d'émettre la monnaie de papier. Par ailleurs, l'institut d'émission est une banque qui, entre autres opérations, peut faire l'escompte du papier de commerce. En réalité lorsqu'un commerçant veut présenter une traite à l'escompte, ce n'est pas généralement à la Banque de France qu'il s'adresse, mais plutôt à un des grands établissements de crédit, Crédit Lyonnais, Société Générale, etc.. Seulement, ces établissements se réservent, s'il se produit un évènement quelconque qui les y oblige, de porter les traites qu'ils ont ainsi escomptées, au réescompte de la Banque de France. L'Institut d'émission est ainsi un organe central de réescompte et si l'horizon s'assombrit, si les circonstances deviennent difficiles les grands établissements de crédit se tourneront tout naturellement vers l'Institut d'émission.

L'institut d'émission

comme organe central de réescompte

Quelles vont être les répercussions sur l'économie nationale de la décision prise par l'Institut d'émission de modifier son taux d'escompte. Un beau jour, on apprendra que la Banque de France élève son taux d'escompte d'un demi-point ou d'un point. A première vue, cette attitude peut sembler paradoxale. Nous sommes à la fin d'une période de prospérité ; la Banque de France voit venir la crise parce qu'elle occupe un poste central dans la vie économique ; elle veut y parer ou tout au moins en atténuer les effets. Décider d'élever le taux de l'escompte, n'est-ce pas au contraire la précipiter et l'aggraver. Le relèvement du taux de l'escompte ne va-t-il pas entrainer une gène grave pour les commerçants qui ont des effets de commerce en portefeuille et qui vont subir une perte d'autant plus forte sur la

Les effets économiques de la hausse de taux de l'escompte

Source : BIU Cujas

valeur nominale de leurs effets que le taux de l'escompte aura été relevé.

Elle agit comme un avertisseur

Cependant, l'expérience montre que lorsqu'elle est habilement maniée, la politique de la hausse du taux de l'escompte permet bien souvent sinon d'éviter la crise, tout au moins d'en diminuer les conséquences désastreuses.

Tout d'abord, cette hausse agit comme un avertisseur. Par une décision qui frappera tous les esprits parce qu'elle touchera les intérêts de tous les producteur et de tous les commerçants, elle signale que des exagérations ont été commises dans l'ordre des prix et dans l'ordre de la spéculation, qu'il faut s'arrêter, qu'il y a un danger. Et ainsi un certain nombre d'entreprises auxquelles on pourrait songer d'opérations dans lesquelles on penserait s'engager, vont peut-être, de ce fait, se trouver heureusement arrêtées par cet avertissement.

et comme un frein

En second lieu, la hausse du taux de l'escompte agit comme un frein. Elle permet à l'institut d'émission de défendre son encaisse. Dans la période de prospérité, l'activité économique s'intensifiant de mois en mois, le nombre des effets de commerce qui étaient apportés à l'escompte allait en s'accroissant. De ce fait, la Banque était amenée à donner une quantité croissante de monnaie, en échange d'un portefeuille qui allait grossissant. Tout naturellement, ses réserves de monnaie de papier et de métal, s'en trouvaient atteintes. Si la crise était survenue sans que l'on ait eu recours à la hausse préventive du taux de l'escompte, dès qu'un mouvement de défiance se serait produit, il en serait résulté un afflux des déposants demandant le remboursement de leurs dépôts aux grands établissements de crédit.

Ceux-ci pour faire face à leurs demandes, se seraient retournées vers la Banque de France et l'Institut d'émission risquait de se trouver ainsi brusquement, du jour au lendemain, avec un portefeuille grossi et une encaisse diminuée, déséquilibre qui aurait frappé tout le monde et qui aurait menacé peut-être la solidité de la monnaie nationale.

Elle permet à la Banque de défendre son encaisse

Si on relève à temps le taux de l'escompte, le nombre des effets de commerce qui seront apportés aux Banques va s'en ressentir. La théorie générale de l'offre et de la demande s'applique ici : il n'y a pas une offre constante de papier de commerce à l'escompte ; l'offre est pour une part fonction du prix ; si le prix s'élève, le nombre des effets présentés à l'escompte s'abaisse. Ce n'est pas tout, hausse du taux de l'escompte, cela veut dire hausse du prix qui est payé aux capitaux prêtés. Si sur une place, le

Source : BIU Cujas

taux de l'escompte est de sept pour cent je suppose, cela veut dire que les capitaux disponibles recevront sept pour cent par an et si sur une autre place, au même moment, le taux de l'escompte n'est que de quatre pour cent, cela signifie que les capitaux prêtés à court terme sous forme d'escompte, d'effets de commerce, reçoivent une rémunération beaucoup moindre.

Elle attire de l'étranger les capitaux disponibles

Or, il y a des financiers, des banquiers que l'on appelle des arbitragistes, dont le métier consiste à rechercher quelles sont, de toutes les grandes places financières du monde, celles qui donnent le taux le plus avantageux aux capitaux qui s'y prêtent. Par suite, quand une place élève le taux de son escompte et qu'elle n'est pas suivie immédiatement par toutes les autres places dans la même proportion les arbitragistes prennent tous les capitaux qu'ils ont de disponibles et les portent sur cette place qui accorde, aux capitaux prêtés une rémunération, un loyer plus élevé. Les capitaux disponibles vont donc affluer sur le marché où a été élevé le taux de l'escompte et ce sera encore un moyen pour cette place et pour son institut d'émission de renforcer leur encaisse à l'aide de ces capitaux qui viennent de l'extérieur.

Ce n'est pas tout encore. Tous ceux qui vont être gênés, parfois très gravement par la hausse du taux de l'escompte, industriels, commerçants, vont essayer de se procurer des disponibilités par un moyen autre que l'escompte des effets de commerce qui, désormais, est trop onéreux. S'ils ont, dans leur patrimoine, des valeurs, des titres, ils vont les vendre en bourse. S'ils ont des stocks de marchandises ils trouveront avantageux, plutôt que de faire escompter leurs effets au taux nouveau, d'activer la vente de leurs marchandises en consentant une baisse légère de prix. Mais cette baisse des titres sur le marché de bourse et du prix des marchandises sur les marchés commerciaux va, elle aussi, attirer les acheteurs étrangers qui viendront sur cette place où l'on achète à bon marché, prendre des marchandises, prendre des valeurs et apporter de la monnaie, de l'argent, des capitaux disponibles en échange. Ainsi, la hausse du taux de l'escompte survenant à un moment opportun va permettre à l'institut d'émission de défendre son encaisse, puis de l'accroître, va fournir à la place le concours automatique de l'étranger et permettre peut-être, grâce à ces disponibilités venues de l'extérieur, grâce à la baisse légère des prix consentie à temps, d'éviter des catastrophes qui accompagneraient une crise brusque.

Confirmation par l'expérience

L'expérience est venue confirmer

Source : BIU Cujas

pleinement la démonstration théorique des effets économiques, d'une hausse du taux de l'escompte. A la vérité, on n'a pas songé tout de suite, dès le début du dix-neuvième siècle, à appliquer cette politique. Au cours des premières crises économiques de 1810, de 1818, de 1825, la Banque d'Angleterre releva le taux de son escompte et, à cause de cela peut-être, la crise fut très dûre et ébranla pendant quelque temps l'organisme économique et financier britannique. C'est en 1837, pour la première fois, que la Banque d'Angleterre voyant son encaisse menacée et la crise imminente, eut l'idée, à titre d'expédient purement empirique, d'élever le taux de l'escompte et bientôt elle vit cesser le drainage à l'exportation de son or et la situation s'améliorer sensiblement.

La crise de 1847

A partir de la crise de 1847, une application rationnelle, réfléchie, systématique de la politique de hausse du taux de l'escompte fut faite simultanément par la Banque d'Angleterre et par la Banque de France avec un succès décisif. Depuis cette époque, à toutes les fois qu'une crise économique a été en vue ou même déclanchée, on a eu recours à la hausse du taux de l'escompte. Un seul exemple : lors de la dernière grande crise économique d'avant-guerre

La crise de 1907

la crise de 1907 (que l'on appelle souvent la crise américaine parce que c'est aux Etats-Unis qu'elle a atteint son maximum, mais qui toucha également les grandes places européennes), la Banque de France, la Banque d'Angleterre, la Banque d'Allemagne, portèrent successivement le taux de leur escompte à des taux très élevés pour l'époque (pour la Banque d'Angleterre sept pour cent, pour la Banque d'Allemagne sept et demi pour cent).

B - La monnaie dirigée.

Avant la guerre, un grand économiste américain, Irving Fisher, avait écrit tout un volume qui fut très remarqué, dans lequel il préconisait la stabilisation du pouvoir d'achat de la monnaie. La thèse fut reprise pendant et après la guerre par l'économiste suédois Cassel et par l'économiste anglais Keynes. L'objectif poursuivi par ces auteurs est un objectif très large, très ample que l'on désigne par le terme de "monnaie dirigée". Pour eux, le devoir des pouvoirs publics et des grands instituts d'émission nationaux est d'imprimer à la monnaie une direction telle que l'on arrive à une stabilité aussi grande que possible des prix. Remarquons tout de suite que c'est là donner aux pouvoirs publics et aux instituts d'émission un rôle bien plus large que celui qui leur

But poursuivi

on ne cherche p[illegible] simplement [illegible] une mon-

Source : BIU Cujas

naie saine

mais aussi une monnaie stable.

était dévolu jusqu'alors. On estimait, jusqu'au développement de cette récente théorie de la monnaie dirigée, que les pouvoirs publics et les banques d'émission remplissent leur fonction quand ils donnent au pays une monnaie saine, une monnaie correcte, une monnaie acceptée par les particuliers; et toutes les règles que nous avons exposées précédemment sur le statut des banques d'émission visaient ce seul objectif.

Lorsqu'on instituait par exemple une proportion légale entre l'encaisse et l'émission, on voulait lutter contre le risque d'une émission excessive qui aboutirait à une monnaie dépréciée. On demandait donc qu'il y ait dans le pays une bonne monnaie, mais on n'allait pas jusqu'à demander, ce qui est tout autre chose, une monnaie ayant un pouvoir d'achat stable dans le temps. L'objectif donc est

Moyens préconisés

changé. Les moyens pour atteindre cet objectif nouveau ne seront naturellement plus tout à fait les mêmes que ceux qui étaient préconisés antérieurement pour l'objet plus limité auquel on se bornait. On continue, dans la théorie de la monnaie dirigée à envisager, la politique du taux de l'escompte. "L'institut d'émission dit-on devra à certains moments abaisser le taux de l'escompte pour faciliter et en quelque sorte surexciter, les transactions, à d'autres moments, si on s'aperçoit qu'il y a une spéculation excessive et qui comporte des risques et des dangers, on élèvera le

Les achats et ventes de titres.

taux. Mais à côté de ce moyen classique, les théoriciens de la monnaie dirigée en préconisent un autre dont nous avons dit quelques mots déjà à l'occasion des banques fédérales de réserve des Etats-Unis.

Ce sont les achats et les ventes massifs de titres sur le marché monétaire. Et voici de quelle manière par ce système, on prétend arriver à une stabilisation, au moins relative, du pouvoir d'achat de la monnaie dans le temps. Si à un certain moment l'institut d'émission s'aperçoit qu'il y a une spéculation inconsidérée et qu'il veuille lutter contre cette spéculation, il procèdera sur le marché, à des ventes de titres, à chaque titre qu'il vendra et qui lui sera payé, il drainera de l'argent liquide, de la monnaie qui lui sera remise par l'acheteur de son titre. si les ventes ont une ampleur suffisante, l'institut d'émission réussira à retirer du marché monétaire une partie des capitaux qui s'y trouvent; par là même, il resserrera ce marché monétaire et augmentera le pouvoir d'achat des unités qui resteront sur le marché, application de la grande théorie que nous avons rencontrée à plusieurs reprises qui compare la monnaie à des bons, à prendre une quote-part de l'actif des marchandises; si le nombre des bons augmente, la valeur rela-

Source : BIU Cujas

tive de chaque bon diminue et inversement. A l'inverse, si, à une certaine époque, le marché monétaire est trop resserré et qu'il y ait une tendance à la baisse des prix, l'institut d'émission, pour augmenter les disponibilités monétaires , achètera des titres; en versera le prix et ainsi sous forme d'espèces métalliques, soit de monnaie de papier, soit de crédits bancaires des unités de pouvoir d'achat, se trouveront déversés par la Banque sur le marché, lequel retrouvera de ce fait l'aisance monétaire qu'il avait un moment perdue. Intervenant ainsi sur le marché monétaire, tantôt pour diminuer, tantôt pour augmenter la masse du pouvoir d'achat qui s'y trouve, l'institut d'émission exercera une action sur le prix des marchandises; il le fera baisser lorsqu'il est trop élevé; il le fera monter lorsqu'il est trop bas et sera ainsi, disent les théoriciens de la monnaie dirigée, en mesure, de substituer une sorte de palier à ces variations cycliques des prix: prix ascendants, chute brusque, prix bas qui caractérisaient l'activité économique lorsqu'elle était non dirigée.

Applications.

De fait, au cours de ces dernières années, aux Etats-Unis, il semble avoir été tenté quelques applications intéressantes de cette politique de la monnaie dirigée. C'est ainsi que dans le premier semestre de 1925, les banques fédérales de réserve, à l'instigation du conseil fédéral de réserve, ont vendu de grandes quantités de titres en même temps qu'elles relevaient le taux de l'escompte, recourant, par conséquent, simultanément à l'ancien procédé et au nouveau et grâce à ces deux moyens combinés et liés, ont réussi à arrêter la hausse des prix. A l'inverse, au milieu de l'année 1927, les banques fédérales de réserve, en même temps qu'elles abaissaient le taux de l'escompte procédaient à des achats massifs de titres, redonnaient ainsi de l'aisance au marché monétaire et déclenchaient un relèvement des prix. Enfin, il faut mentionner, que tout récemment les banques fédérales de réserve paraissent être allées plus loin encore dans leur tentative de régulariser l'activité économique. En 1928, elles ont voulu appliquer deux taux différents, l'un très élevé pour les prêts à la bourse de façon à enrayer, à décourager la spéculation, l'autre beaucoup plus bas pour les prêts à l'industrie et au commerce, de manière à continuer à soutenir, à faciliter l'activité économique en ce qu'elle a de sérieux, de légitime. Et on a pu voir là l'amorce de toute une politique qui confierait à l'institut d'émission une sorte de droit de regard sur l'ensemble

en 1925

en 1927

La différenciation du crédit en 1928.

Source : BIU Cujas

de la vie économique du pays, avec la possibilité de différencier le crédit suivant qu'il s'agit de telle ou telle branche que l'on veut encourager ou décourager. Il est trop tôt actuellement pour pouvoir apprécier ce que donnera cette dernière modalité de la politique de la monnaie dirigée.

§ 4 - La prévision des crises.

§ 4 - La prévision des crises.

Dès la seconde moitié du dix-neuvième siècle, les spécialistes des crises ont été amenés à se demander s'il ne serait pas possible de prédire un peu à l'avance la venue de la crise et cette opinion s'est affermie quand on s'est rendu compte que la crise n'est qu'une partie d'un tout, qu'elle est le terme d'une phase de prospérité et l'annonce d'une période de dépression. Juglar, un des premiers auteurs qui se sont occupés des crises, avait sur ce point une théorie très nette mais un peu simpliste. Il prétendait que l'on pouvait prédire la venue prochaine d'une crise simplement en se reportant au bilan de l'institut d'émission. Si l'on traduit en courbe, d'une part, le montant du portefeuille de l'institut d'émission, d'autre part le montant de l'encaisse; au cours de la période de prospérité monte la courbe du portefeuille et fléchit la courbe de l'encaisse; lorsqu'il y a un certain écart entre les deux courbes, on peut, disait Juglar, affirmer qu'une crise économique ést proche. La Commission de 1908, estima que l'on ne pouvait pas se contenter de ces deux éléments, courbe du portefeuille, courbe de l'encaisse et y ajouta: l'indice général des prix, certains prix particuliers, très importants d'après elle, ceux de la fonte et du charbon; les courbes des importations et exportations, celle des mouvements des transports et celle du chômage.

La théorie de Juglar.

Les indices retenus par la commission de 1908.

C'est surtout en ces dernières années que ce problème de la prévision des crises a retenu l'attention des économistes et des hommes d'affaires dans tous les grands pays du monde. Aux Etats-Unis, dès avant 1914, deux agences s'étaient créées qui avaient comme abonnés les principaux hommes d'affaires américains. Ces agences envoyaient à leurs abonnés, contre paiement d'une somme assez élevée, une sorte de cadran divisé en quatre secteurs correspondant, aux quatre grandes périodes de la vie des affaires, à savoir: amélioration, prospérité, liquidation, réajustement. C'est là, on le voit, une présentation un peu différente de la division exposée plus haut des cycles en trois phases : prospérité, crises, dépression,

Les cadrans des agences américaines.

Source : BIU Cujas

A Chacune de ces périodes, disaient les auteurs du cadran, correspond une politique à suivre. Ainsi, quand on est vers la fin de la période de prospérité, il convient de diminuer les achats de matières premières parce qu'on est proche de la liquidation et que si l'on achetait des matières premières en fin de prospérité, il serait difficile dans la période suivante, de vendre à des prix rémunérateurs les produits fabriqués à l'aide de ces matières premières. De même à la fin de la période de réagissement, l'agence donnait le conseil d'augmenter le matériel; parce que les prix d'achat du matériel à ce moment sont encore bas, et que l'on est proche de deux périodes d'amélioration et de prospérité où on pourra vendre à des prix rémunérateurs ce que l'on aura fabriqué à l'aide de ce matériel acheté à bas pris. On envoyait aux abonnés le cadran avec une aiguille qui, pour chaque période, était placée là où il convenait, et il suffisait à l'homme d'affaires, sans aucun connaissance de la théorie des crises de voir où se trouvait l'aiguille, pour savoir ce qu'il était judicieux de faire. Ces cadrans des deux agences américaines eurent un très grand succès.

Les travaux de l'Université Harvard

En 1917, l'université Harvard créait un "comité de recherches économiques, dont l'attention fut attirée tout de suite par le problème de la prévision des crises; deux ans plus tard, en 1919, le comité fondait une revue intitulée "Revue de Statistique économique", dont la direction était confiée à un statisticien éminent, le professeur Persons. Revue et Comité entreprirent des recherches très détaillées en vue de substituer aux cadrans un peu empiriques des agences, une sorte de baromètre scientifique qui permettrait de prévoir la venue d'une crise économique. En 1922-1923, les deux universités anglaises de Londres et de Cambridge, organisaient à leur tour un service de ce genre dont la direction était confiée au plus célèbre statisticien anglais, le professeur Bowley. En France également, depuis 1923, sous les auspices de l'Institut de statistique de l'université de Paris et sous la direction de Monsieur Lucien March, qui fut longtemps le directeur de la statistique générale de la France, une publication trimestrielle a été entreprise sous le titre:"Indices du mouvement général des affaires".

des universités de Londres et de Cambridge.

de l'Institut de statistique de l'Université de Paris.

En Allemagne, en Autriche, en Russie, des institutions analogues ont été organisées qui ont pour objectif principal l'étude, et si possible la prévision des crises économiques.

Source : BIU Cujas

Si nous nous reportons aux travaux de l'Université d'Harvard qui sont les plus importants à tous égards, nous voyons que l'on s'est attaché d'abord à dissocier, à l'aide des procédés de la technique statistique la plus moderne, les trois mouvements qui dans la réalité se combinent et commandent le niveau général des prix:

1° - mouvements saisonniers, qui se produisent dans l'intérieur d'une année,

2° - mouvements cycliques qui ont une durée d'environ une dizaine d'année,

3° - mouvements de large amplitude qui ont d'ordinaire, pour chacune de leurs phases, hausse ou baisse, une durée de vingt, à trente années.

Le but poursuivi c'est d'arriver à écarter ce qui est, influence saisonnière et ce qui est mouvement de grande amplitude de façon, à pouvoir dégager, en quelque sorte à l'état pur, le mouvement cyclique des prix On espère que lorsqu'on aura ainsi séparé le cycle économique de tout ce qui n'est pas lui, on arrivera à le mieux étudier et peut-être à mieux en prévoir les phases successives.

Les trois courbes de Harvard.

L'université d'Harvard et son comité ont dressé trois grandes courbes, que l'on appelle les courbes A, B,C. La courbe A est la courbe de la spéculation ou la courbe de la bourse. Parmi les éléments qui servent à la dresser, le plus important est le cours en bourse de vingt valeurs industrielles choisies comme les plus typiques. Cette courbe A nous donne ainsi une idée du mouvement du marché des capitaux. La seconde courbe, la courbe B, est la courbe des affaires ou encore la courbe des prix des marchandises; elle est dressée à l'aide de l'Indice général des prix de gros. On se sert des prix de gros uniquement et pas des prix de détail pour la raison indiquée précédemment, qu'il est beaucoup plus facile de suivre les variations des prix de gros que celles des prix de détail. Enfin la troisième courbe, la courbe C, est la courbe de l'argent; elle se compose essentiellement des mouvements du taux de l'escompte. Elle indique par conséquent quel est le prix des capitaux à court terme tandis que la courbe A indique plutôt le prix des capitaux à long terme. Nous pouvons dire en somme que la courbe A exprime les tendances du marché des capitaux; la courbe B, les tendances du marché des marchandises; la courbe C les tendances du marché monétaire. Et nous retrouvons ici cette distinction et cette interpénétration des différents grands marchés que nous avions déjà rencontrée avec Walras, et dans la théorie générale de l'équilibre économique.

"Les Cours de Droit" Répétitions Écrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3

Source : BIU Cujas

Confirmation pour 1904-1913.

Pour la période 1904-1913, il semble qu'il y ait un ordre chronologique très net de succession de ces trois courbes. C'est la courbe A, la courbe des capitaux qui mène le mouvement; elle est suivie, avec un décalage d'environ six à huit mois, par la courbe B, laquelle est suivie à son tour avec un décalage de quatre à six mois, par la courbe C. Remarquons tout de suite qu'il n'y a rien là d'extraordinaire, car la courbe A étant la courbe de la spéculation et la spéculation ayant pour fonction de prévoir ce qui va se passer, il n'est pas étonnant que ce soit elle l'annonciatrice des mouvements des prix inscrits dans la courbe B. Par ailleurs, s'il est vrai que les mouvements du taux de l'escompte interviennent au moment où une crise va se déclancher, pour en atténuer les effets, ou à l'inverse dans les périodes de dépression pour essayer de ranimer un marché anémié, il n'est pas étonnant que ce soit la courbe C. qui agisse la dernière, qu'elle ne se mette en mouvement que lorsqu'ont été constatées les grandes tendances de la courbe du prix des marchandises. Mais s'il en est ainsi, on doit pouvoir, par les mouvements de A, prévoir quelques mois à l'avance ceux de B, c'est-à-dire des prix des marchandises.

Confirmation pour 1919-1922

Pour les années 1919 à 1922, il semble que la succession des évènements s'est produite à peu près suivant le rythme des trois courbes de Harvard ; l'amplitude de mouvement a été modifiée par le fait que nous étions dans des années anormales et que la liquidation de la guerre intervenait pour troubler certains phénomènes et certains enchainements mais cependant, pour ces années, le comité de Harvard a fait certaines prévisions qui se sont trouvées vérifiées. En Janvier 1920, frappé de la baisse de la courbe A, le comité annonçait une baisse probable des prix dans une période de six mois à un an, à dater de Novembre 1919. En mai 1920, la prédiction s'est trouvée confirmée par l'éclatement d'une grande crise économique.

Infirmation pour 1925-1928

Seulement, il faut ajouter que dans ces dernières années, il n'en a plus été de même. Depuis 1925, il n'y a plus de concordance entre le système de Harvard et la réalité car les courbes B et C ont fléchi sans que ce fléchissement ait été précédé d'un fléchissement de la courbe A. La caractéristique de ces dernières années, au point de vue de l'économie des Etats-Unis, c'est qu'elles ont été des années de très grande prospérité au point de vue boursier sans que l'ascension des cours de bourse ait

Source : BIU Cujas

été suivie d'une ascension parallèle des prix. Mais il est possible que cet échec apparent de la théorie de Harvard soit simplement la conséquence de la mise en application par les Banques fédérales de réserve de la théorie de la monnaie dirigée. Les banques fédérales de réserve ont essayé de stabiliser les prix des marchandises, de stabiliser le pouvoir d'achat de la monnaie, pour autant qu'elles y ont réussi, elles ont exercé une action sur la courbe B.

Peut-être ont-elles ainsi empêché la venue d'une crise. Si la vérité est là, on voit que le démenti apporté aux prévisions de Monsieur Harvard serait la conséquence du succès au moins partiel de la politique de la monnaie dirigée.

Chapître 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. On appela ces locaux les "loges" ou encore les "changes". A Paris, c'était le parloir au bourgeois, qui était le siège d'une corporation puissante, celle des "marchands de l'eau". Dès le seizième siècle, ces établissements commencent à prendre le nom de "bourses", en même temps que des édits royaux confirment officiellement leur existence et leur donnent un statut. La première bourse fut crée 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 à l'époque contemporaine 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

Source : BIU Cujas

sur des choses concrètes et présentes. A la bourse, au contraire, la marchandise n'est pas présent

Seconde différence : les foires et marchés sont des réunions à intervalles plus ou moins espacés ; les bourses sont des séances très fréquentes, d'ordinaire quotidiennes, ce qui donne à leurs opérations un caractère de continuité.

Section 1ère

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'ordre 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 l'ordre d'achat à un certain cours, quatre mille francs, par exemple. Si, pendant la séance, le cours de quatre mille francs est coté, l'opération est faite ; je prends livraison de l'actio j'en verse le prix, et tout est terminé.

2°- Opération 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'au tre, 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, une table, 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 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 table 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 quatre mille francs, payable et livrable au premier Juillet prochain ; dès maintenant les conditions de l'opération sont fixées d'une manière ferme, mais c'est seulement au premier juillet prochain que l'action me sera donnée contre versement d'une somme ferme de quatre mille francs.

Ce qui fait l'intérêt économique de l'opération à terme, c'est qu'elle est l'instrument

Source : BIU Cujas

d'action des spéculateurs c'est-à-dire des gens qui cherchent à réaliser un gain, du fait de la fluctuation, dans le temps au 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 quatre mille 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 quarante mille francs 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 quatre mille francs, qu'il sera, je suppose, quatre mille cinq francs. Si ses prévisions et ses espérances se trouvent réalisées, et si au 30 Juin, le cours du Suez au comptant à la bourse est de quatre mille cinq francs, notre individu A recevra les dix actions, les revendra immédiatement en bourse, touchera quarante mille cinquante francs, donnera quarante mille francs à B, son vendeur, et conservera à titre de bénéfice, cinquante 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.

L'acheteur à terme est un "haussier"

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 c'est sa prévision qui se réalise et si au 30 Juin les cours sont, par exemple, à trois mille neuf cent quatre vingt quatorze francs, 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 trente neuf mille neuf cent quarante francs. Ces actions, il les remettra à son co-contractant qui lui doit quarante mille francs (quatre mille francs par action) et B. gardera finalement la différence entre les deux sommes, soit soixante francs. En somme, dans cette opération, les deux parties ont spéculé et spéculé en sens inverse. Elles ont fait un pari,

Par ailleurs, comme ce qui importe à nos deux individus, c'est la différence entre le cours auquel ils ont passé l'opération et le cours

Source : BIU Cujas

du comptant au jour de l'exécution, comme B. n'a pas les actions de Suez et que A. peut-être ne désire pas les recevoir, il arrivera souvent, que le règlement se fera par le simple versement d'une différence; au lieu que B. achète en bourse effectivement les dix actions et les paie, qu'il 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. L'affinité entre l'opération de bourse et le pari ou le jeu, fait que le législateur a vu souvent cette opération d'un oeil défavorable. En France jusqu'en 1885, il était permis juridiquement au perdant, de se soustraire au paiement de sa dette en invoquant l'exception de jeu. (art. 1965 du Code Civil). Il n'en est plus ainsi depuis la loi du 28 Mars 1885 dont nous reparlerons et aux termes de laquelle est affirmée la légalité du marché à terme dans les termes suivants :

La liquidation par simple différence

"Nul ne peut, pour se soustraire aux obligations qui en résultent, se prévaloir de l'article 1965 du Code Civil lors même qu'il se résoudrait par le paiement d'une simple différence."

Pour faciliter la conclusion et le réglement 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 15 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 déclanche pas aussi vite qu'on l'avait espéré. Afin de corriger ces risques de perte considérable due peut-être à une simple erreur de date, la technique des opérations de bourse comporte deux opérations complémentaires : 1°- le marché à prime ; 2°- le report. Le marché à prime, c'est le moyen de limiter un 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 pas

Le marché à prime

Source : BIU Cujas

sur le fond, de se rattraper en étendant dans le temps l'opération qu'il avait entreprise.

1°- 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 quatre mille francs, avec cette stipulation complémentaire "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 par action 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 quatre mille cinquante francs, notre individu recevant à quatre mille francs des actions qu'il pourra revendre à quatre mille cinquante francs, réalisera un bénéfice de cinquante francs par action. . Naturellement cette couverture du risque de perte par la prime se paie en ce sens qu'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 ; il aura donc moins de chance de gagner. Finalement, le marché à prime est celui qui 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. achète à B. pour le premier juin de cette année, dix actions de Suez à quatre mille francs, A espérait que d'ici le premier Juin, les cours monteraient et qu'il pourrait revendre ses actions avec bénéfice ; ses prévisions ne se sont pas réalisées et, au premier Juin, le cours du Suez au comptant est de trois mille neuf cent quatre vingts francs. 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, et il voudrait par conséquent proroger l'opération. Mais son co-contractant, B. pour qui l'opération est avantageuse

Source : BIU Cujas

veut l'arrêter là.

Il déclare donc à A. qu'il lui apporte les actions et qu'il en demande le paiement. Voilà quelle est la situation : elle va pouvoir se résoudre au contentement des deux parties par l'intervention d'un troisième personnage, un capitaliste C., et qui s'appelle le "reporteur". 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 trois mille neuf cent quatre vingts francs, je vous paie comptant et, à l'aide de l'argent que je vous donne, vous allez pouvoir régler votre compte à A. Mais en même temps que je les achète aujourd'hui à ce prix de trois mille neuf cent quatre vingts francs, je vous les revends au premier Juillet, c'est-à-dire dans un mois à quatre mille francs".

La psychologie du reporteur

Voyons maintenant pourquoi cette opération est proposée par le capitaliste 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 achète les dix actions à trois mille neuf cent quatre vingt francs ; que, par conséquent, il débourse trente neuf mille huit cents francs, mais qu'un mois plus tard, ayant revendu les actions à quatre mille francs, il recevra quarante mille francs : donnant au premier Juin trente neuf mille huit cents francs, recevant un mois plus tard quarante mille francs, 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 1° Juin et le 1° 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 qui ont une valeur sûre ; sur la base de ces actions, il prête trente neuf mille huit cents francs qu'au bout d'un mois on lui rembourse en lui donnant en supplément une somme de deux cents 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 1° Juillet, son co-contractant est insolvable et ne peut pas lui payer les quarante mille Frs. et si, entre temps, une panique s'est produite à la Bourse et que le cours des actions de Suez se soit effon

Source : BIU Cujas

notre capitaliste ne va-t-il pas tout de même courir un risque ? Il ne recevra pas les quarante mille francs de son co-contractant devenu insolvable et, s'il vend à la Bourse les actions, il en tirera peut-être moins de quarante mille 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 d'un Agent de change, met en jeu la responsabilité de l'Agent de change au cas d'insolvabilité du client. Bien plus, l'organisation du groupement des Agents de Change dont nous reparlerons par la suite, entraîne 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 tout à fait sûre 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.

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 qu'à la même minute, de vendre un objet à une personne pour un certain prix et de lui racheter ce même objet 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, et si sa prévision n'est pas à nouveau démentie, il se pourra que finalement il ait eu raison de s'entendre avec le capitaliste 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 1er Juillet, notre spéculateur A se trouvera moins en perte que s'il n'y avait pas eu report, et peut-être si la hausse est assez accentuée sera-t-il en gain, tout compte fait, alors qu'il était en perte au 1er Juin.

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 non plus inconnu. En outre, et en

Source : BIU Cujas

La liquidation par filière dans les bourses de commerce.

ce qui concerne la liquidation des opérations, certaines pratiques inconnues ou 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 une opération à terme est conclue et le moment où elle se liquide et les deux individus qui sont partie à l'opération peuvent éprouver le besoin de fixer leur position, de limiter leur perte ou d'arrêter leur gain avant que l'on n'arrive au jour de la liquidation. Imaginons qu'un spéculateur B a acheté à la date d'aujourd'hui, livrables et payables au 1er Décembre, cent Kilos de seigle à dix francs le Kilo; puis qu'au 1er 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 maintenant qu'un mouvement inverse se produise dans les cours du seigle et qu'au 1er Septembre C, constatant que les cours ont baissé, que par conséquent, il est en perte, veuille limiter sa perte: à cette date du 1er Septembre, il revend son seigle, toujours payable et livrable au 1er Décembre à huit francs le Kilo ; il perd quatre francs par Kilo, mais il aime encore mieux cela que de laisser l'opération courir jusqu'à la date de décembre. Nous aurons ainsi entre la date d'aujourd'hui et le mois de décembre, une série d'opérations qui se seront faites sur une quantité donnée de seigle payable et livrable à la date de Décembre. 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'

Source : BIU Cujas

Le "liquidateur filiériste".

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 douze 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 remis 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.

Les caisses de liquidation.

Dans certaines bourses de marchandises, et c'est le cas de la Bourse du Havre, 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-àdire l'opération qui, si cette caisse n'existait pas, aurait mis en présence A et B, B et C, etc,.. se disloque et elle met en présence un individu et la caisse. 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 2ème

Le rôle économique 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

Source : BIU Cujas

§ I - La thèse optimiste.

La spéculation, déclarent ses 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 abondante, 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 et qui sont impressionnés par les mauvaises nouvelles, 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, il réagiront dès maintenant contre ce mou-

et comme amortisseur des mouvements présents.

Source : BIU Cujas

vement de panique excessive, et prépareront un mouvement de remontée des cours.

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 remplacent les escarpements brusques par des pentes douces prises de loin et sur lesquels le commerce " au lieu de verser et de casser ses ressorts peut rouler sans accidents 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 toujours 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, et à 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 constitueront ses stocks et le moment où ce 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 objets de spéculation et qui, par là même, 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 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

Source : BIU Cujas

aura acheté en mai, lui reviendra à plus cher que le café qu'il achèterait au comptant en Octobre si entre Mai et Octobre s'est produite une baisse générale des cours. 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 génant.

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 leur commande des sacs de café au Brésil au moment où le filateur achète du coton, à essayer de vendre, pour un prix dès maintenant fixé, ce café et les tissus qui seront fabriqués dans quelques mois à l'aide de ce coton. 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 il n'est pas réalisable parceque notre industriel et notre commerçant ont comme clients des commerçants de détail et des consommateurs et qu'il n'est pas dans les habitudes, dans les goûts du commerce de détail et moins encore des consommateurs, d'acheter à l'avance, à un prix dès maintenant fixé, des articles qui ne leur seront livrés que dans trois mois, six mois ou un an. A 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

Source : BIU Cujas

et de l'opération à terme devient moins courante. Le consommateur généralement fait ses 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 habitude 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 Havre 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 Havre. 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 exemples malgré tout exceptionnels et 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 et 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 Havre 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

Source : BIU Cujas

gain ou de perte, il procède à l'opération suivante: il revend la même quantité de cinq cents sacs de café livrables en Octobre, au prix de vingt francs.

Quel est l'avantage de cette opération contradictoire: 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, de mai à Octobre les cours ont baissé. 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; 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 revendra ce café à ses clients, en Octobre et dans les mois suivants, est forcément fonction 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 alors que le cours actuel, est de vingt-cinq francs, il gagne donc cinq 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-

Source : BIU Cujas

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 à vendre du café qu'il n'a pas; neutralise la perte ou le gain qu'il pourrait réaliser sur la première opération, par un gain ou par une perte du même montat, 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 de monter, que parce qu'une valeur est en baisse elle va continuer de 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. Mais à partir du moment où les profanes et les non initiés 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.

Initiés et profanes.

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

Source : BIU Cujas

base au début, et alors il se produit un renversement les cours, après avoir monté, fléchissent brusquement ou après avoir fléchi, remontent brusquement et 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'entraîner à leur suite la masse du public et que périodiquement, il se produit à la bourse des cracks retentissants, tels que l'affaire du Panama, plus récemment les affaires Rochette, etc,..

Dans les bourses de marchandises, la situation est à peu près la même, car il ne faut pas croire que, dans ces bourses, il n'y ait à intervenir 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 havraise, la spéculation sur le café devient un véritable jeu. C'est pourquoi, là aussi, il y a périodiquement des catastrophes, des cracks dont est victime la masse des non professionnels: un des cracks de ce genre les plus importants, fut celui qui se produisit en 1900 sur la place de Roubaix .

L'accaparement.

En outre, 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 maître 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

Source : BIU Cujas

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 ses 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 plaît. 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 formidable 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.

§ 3 - La règlementation des opérations de Bourse.

En définitive, on voit que la spéculation comporte, à côté d'avantages indéniables, des inconvénients graves et qu'elle est parfois l'instrument de manoeuvres condammables. Est-il possible de garder les avantages en corrigeant les inconvénients par un règlementation appropriée des marchés à terme ?

Plusieurs systèmes ont été envisagés à cet effet: ils tendent à discriminer ce que la spéculation a de bon ou d'admissible et ce que la spéculation a de répréhensible et de critiquable.

La jurisprudence française avant 1886.

I. Un premier système, très simple, a été appliqué en France avant 1885. Jusqu'à cette date, la jurisprudence distinguait deux sortes de marchés à terme. Quand les parties avaient eu l'intention de conclure une vente et un achat réels, effectifs, la jurisprudence disait que le marché à terme n'avait rien de légalement répréhensible et les tribunaux apportaient l'appui de leur sanction

Source : BIU Cujas

à l'opération. Quand, au contraire, l'intention des parties avait été de liquider l'opération par le paiement d'une simple différence, les tribunaux déclaraient qu'il y avait là un jeu et non pas une opération économique intéressante et utile et ils admettaient que l'on invoquât l'exception de jeu inscrite dans l'article 1965 du Code Civil; celui des deux contractants pour qui au jour de l'échéance, l'opération se soldait défavorablement, pouvait refuser de l'exécuter. Cette jurisprudence donna lieu à de très graves abus parce qu'elle profitait surtout en fait aux spéculateurs de mauvaise foi; tandis que les spéculateurs de bonne foi et les non professionnels, ceux justement qu'il s'agit de protéger, avaient quelques scrupules, après s'être engagés à se libérer par le moyen peu correct moralement, de l'exception de jeu. En 1888, lors du crack de l'Union Générale, il fut fait sur la place de Paris, un tel abus de l'exception de jeu, que l'on se rendit compte que le système de la jurisprudence était défectueux et la loi du 28 Mars 1885, vint proclamer expressément la légalité du marché à terme dans tous les cas.

La loi du 28 Mars 1885.

II. Un second système tout différent fut appliqué en Allemagne pendant quelques années: c'est la règlementation légale minutieuse des opérations de bourse avec comme objectif de réserver aux seuls professionnels l'accès du marché de bourse.

La règlementation légale du marché à terme de Bourse en Allemagne.

L'Allemagne s'engagea dans cette voie à la suite de crises et de cracks sur les sucres qui se succédèrent chez elle de 1888 à 1892. Les agrariens, parti politique très puissant en Allemagne, rendirent le marché à terme de bourse responsable de ces cracks sur les sucres dont les agriculteurs avaient beaucoup souffert et de la dépréciation des céréales qui se produisit à cette époque. Sous leur inspiration on vota le 22 Juin 1896, une loi très sévère, qui soumet à une surveillance extrêmement stricte des autorités publiques, le marché à terme: toute personne désirant faire des opérations à terme devait être inscrite sur un registre de bourse; aucune opération ne pouvait être faite, à terme, ni sur le blé, ni sur les produits de la meunerie. Quant aux autres marchandises, elles ne pouvaient être admises au marché à terme que par une décision des autorités de la bourse et avec l'autorisation du chancelier de l'Empire. Cette législation de 1896 ne réussit pas à atteindre son objectif et au bout de quelques années, une seconde loi du 8 Mai 1908, vint en atténuer la rigueur. La loi de 1908 supprime le registre

La loi du 22 Juin 1896.

La loi du 8 Mai 1908.

Source : BIU Cujas

de bourse, lève sous certaines conditions la prohibition du marché à terme sur le blé; elle maintient cependant une des dispositions essentielles de la loi de 1896, à savoir: l'obligation pour ceux qui veulent se livrer aux opérations de bourse sur marchandises d'être des commerçants.

n police des pérations à erme par la aisse de liqui- dation.

III. Enfin un troisième système, qui semble avoir donné de meilleurs résultats, confie à la caisse de liquidation l'organisation et la police des opérations à terme. Nous avons dit précédemment ce que c'est que la caisse de liquidation: C'est un organisme qui se substitue au liquidateur filiériste et qui, en s'interposant dans toutes les opérations de bourse, arrive à assurer au jour de l'exécution leur liquidation. Les caisses de liquidation ne se bornent généralement pas à ce rôle de liquidation et en même temps, elles assument la charge de l'organisation et de la police du marché. Quand elles s'engagent dans cette voie, elles sont amenées à prendre trois sortes de dispositions: I°.- La caisse ne traite qu'avec ses clients et le premier venu ne peut pas, même en se conformant aux conditions générales posées par elle, exiger de devenir un client de la Caisse. Il faut qu'il soit agréé et la Caisse dispose à cet égard d'un pouvoir discrétionnaire.

La caisse pourra ainsi discriminer et rejeter ceux qu'elle connaîtra comme de purs joueurs.

"déposit".

2° - Pour toute opération, la Caisse exige le versement immédiat d'une couverture; le "déposit". Ce"déposit", est calculé suivant les variations moyennes probables des cours et il est un versement de garantie qui a pour fonction d'assurer la Caisse contre l'insolvabilité possible du spéculateur.

ppel des narges.

3° - La Caisse exige éventuellement le versement de "marges, qui sont des supplém ents au déposit pour toutes les variations des cours au-delà des limites pour lesquelles joue la garantie du déposit. Il y a même des caisses de liquidation qui ont pris l'habitude de faire quotidiennement l'appel des marges, c'est-à-dire de faire déposer chaque jour par les spéculateurs les fonds qu'ils devraient verser si le contrat s'exécutait ce jour-là. Cette obligation du versement du déposit et éventuellement de marges supplémentaires présente un double intérêt: d'abord la caisse est garantie contre l'insolvabilité possible du spéculateur, mais aussi le fait pour le spéculateur quand il prend une position d'être obligé immédiatement de verser une somme d'argent qui est la

Source : BIU Cujas

garantie de cette position, est un frein très efficace aux emballements de pure spéculation. L'individu prendrait plus facilement des positions hasardeuses s'il n'était pas obligé dès maintenant et sans attendre le jour de l'échéance d'effectuer un versement qui est en corrélation avec la position qu'il prend, en sorte que la nécessité du versement, du déposit et ultérieurement des marges n'est pas seulement une garantie de solvabilité et d'assurance, que les opérations seront réglées correctement, c'est aussi une sorte de modérateur puissant des emballements spéculatifs et par là, dans une certaine mesure, un correctif à ces mouvements d'entraînement collectifs dans le sens de la hausse ou dans le sens de la baisse qui font que les cours vont au-delà des éléments objectifs qui expliquent dans une mesure limitée cette hausse ou cette baisse. L'expérience paraît montrer que c'est encore l'organisation des caisses de liquidation et la police par elles de la sincérité et de la sécurité du marché qui est le meilleur moyen de conserver les avantages de la spéculation en corrigeant les plus graves de ces inconvénients.

Section Troisième

La nature économique des opérations de Bourse.

Pour comprendre cette nature, il faut envisager les opérations de bourse sous deux aspects complémentaires.

En un 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, qui visent à ce que le marché de bourse se rapproche le plus possible de ce 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 paragraphes successifs, ces deux aspects complémentaires des opéra-

Source : BIU Cujas

tions de bourse.

§ I - Le marché de bourse et la théorie de l'offre et de la demande.

Une série de règles ont été édictées, qui visent à organiser le marché de bourse de telle manière qu'il soit la réalisation aussi approchée que possible du marché économique idéal. Ces règles se rapportent à quatre points:

I° - 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 .

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 disparaît; 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 type perpétuel et que 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 valeur.

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 sa-

ns les bourses commerce.

Source : BIU Cujas

tisfactions; Pour ce qui est des articles complètement fabriqués tels que vêtements, tables, etc,...

Le "type"

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

Les règlements, ou à défaut de règlements écrits, les usages des bourses de commerce, déterminent pour chaque catégorie de produits un type précis, et il est entendu que c'est sur ce type que portera l'achat et la vente. Ainsi, à la Bourse de Commerce de Paris, il y a trois qualités de sucre qui ont étédéfinies d'une manière très précise et qui sont désignées par des chiffres: les quantités n° 1 , n° 2, n° 3, par ordre de valeur ascendante. 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° 1 et au n° 2, mais dans ce cas, il y a "réfaction", c'est-à-dire diminution proportionnelle sur

La "réfaction".

le prix. Le contrat avait été fait à un certain prix par Kilo ou par tonne; il était sous-entendu qu'on devrait fournir du sucre blanc n° 3, si on donne du sucre de deux degrés en-dessous, du n° 1, il y a automatiquement une baisse et il est interdit de livrer du sucre inférieur à la qualité n° 1. 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 marchandise, portera le contrat et les co-contractants sont dès lors dispensés de 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 ou le comité qui est placé à la tête de la bourse, et quand il s'agit de marchandises cette autorité ou ce comité 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 syndicale des Agents de Change, avant de prononcer l'admission à la cote, doit s'assurer que les

Source : BIU Cujas

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. Cela est d'autant plus nécessaire que les opérations qui seront 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 et 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'entre eux. Sur le marché libre, c'est-àdire pour les valeurs autres que celles 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 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, ils supportent eux personnellement les conséquences de cette insolvabilité. Dans certaines Bourses, il est interdit aux a-

Source : BIU Cujas

gents de change d'agir autrement que comme intermédiaires, autrement que pour le compte de clients. 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.

La publicité des offres et des 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, alors 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", alors 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 un peu 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 "à tel prix, je donne", répond la réplique, "à 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 lesoffres 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 francs, pour une valeur déterminée et que ces offres n'ont pas trouvé

Source : BIU Cujas

de contre-partie, il est impossible, d'inscrire le cours de quatre cent cinquante et un francs. Pourquoi celà ? 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 francs 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-cinq, une mauvaise nouvelle, il s'agit je suppose d'un fond 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, cela fait qu'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 connaître 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 connaître 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 ce qu'il n'a pas exécuté la transaction alors qu'il aurait pu le faire s'il avait saisi le moment favorable.

L'intercommunication des marchés.

4° - <u>L'intercommunication des marchés.</u>

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.

A. Nous avons vu que l'interchan-

Source : BIU Cujas

L'arbitrage de valeur à valeur.

geabilité 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 mais appartenant à la même catégorie générale. Soit une obligation de la Compagnie de chemins de fer de l'Est et une obligation de la Cie des Chemins de fer d'Orléans. 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, il y a 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, on spéculera ainsi sur une différence de cours qui n'est pas justifiée par une différence de valeur objective. 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 relativement 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 des 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

Source : BIU Cujas

du coton à Liverpool et au Hâvre, sont tels qu'il peut y avoir intérêt, malgré les frais de l'opération de transport et d'assurance, 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 marchandise 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 collective.

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.

Le public de bourse considéré comme une foule.

Les observateurs des marchés de bourse envisagés sous cet aspect, 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, la bourse, non seulement est sensible à tous les faits extérieurs, mais 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, sans

Son impressionnabilité.

Source : BIU Cujas

Sa mobilité.

loisir, sans même en avoir la préoccupation 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. Cette foule, comme toutes les foules, est extrêmement mobile; au cours d'une même séance, il arrive qu'il y ait une vague de confiance dans une valeur puis une brusque dépression, puis une reprise. Le résultat c'est que, à la bourse de marchandises et plus encore à la bourse de valeurs, les prix

Sa crédulité.

prennent la forme d'une succession de vagues de hausse et de vagues de baisse. Parfois un mouvement de confiance d'optimisme emporte les valeurs les plus diverses, puis à cette phase 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.

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; quelles que soient les précautions que l'on a prises pour concentrer à la Bourse toutes les offres et toutes les demandes pour établir le contact des vendeurs et des acheteurs 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 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.

Conclusions.

Mais, et ce sera notre conclusion, il ne faut pas croire que ces constatations soient

sur les opérations de bourse.

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

Source : BIU Cujas

sur la théorie de la valeur et des prix.

Dans la vie économique, il y a toujours combinaison d'éléments d'origines diverses et d'effets variables .

sur l'économie politique.

L'idée essentielle qui sera la conclusion de nos études de cette année, c'est que ce qui importe avant tout en matière économique, quand on veut envisager les questions économiques dans un esprit d'objectivité et d'impartialité, c'est de se défier des solutions et des théories unilatérales. Les faits économiques sont assujettis, à des lois rigoureuses, mais ces lois ne sont pas simples; ni faciles à découvrir.

Dans tout fait économique, se rencontrent et se combinent des éléments empruntés au milieu technique et au milieu juridique et des éléments proprement humains; des facteurs individuels et des facteurs collectifs et c'est cette complexité qui fait la difficulté, mais aussi l'intérêt des études scientifiques d'économie politique.

F I N

Source : BIU Cujas

FACULTÉ DE DROIT
DE
PARIS
BIBLIOTHÈQUE

Source : BIU Cujas