RÉPÉTITIONS ÉCRITES
Pour la Préparation de tous les
EXAMENS DE DROIT

1932-1933

RÉPÉTITIONS ÉCRITES

DE

Économie Politique

rédigées d'après le Cours et avec l'autorisation

de

M. TRUCHY

Professeur à la Faculté de Droit de Paris

Deuxième Année

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

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

D. L.
08356 - 3-8-33
— A —

Source : BIU Cujas

Source : BIU Cujas

ECONOMIE POLITIQUE

2ème ANNÉE

Plan du cours

Les matières du programme d'Economie Politique de seconde année peuvent se diviser en quatre parties :

Première Partie : Les relations économiques entre les peuples, ces relations sont extrêmement complexes.

Deuxième Partie : La répartition des biens, c'est-à-dire les faits, et les théories qui concernent les salaires, l'intérêt du capital, la rente et les profits des entreprises.

Ces deux parties, sont les plus importantes.

Troisième Partie : Les finances publiques.

Les finances publiques tiennent une place de plus en plus considérable dans les préoccupations des citoyens qui sont en même temps des contribuables.

Quatrième Partie : Les questions sociales.

Les questions sociales comprennent les questions ouvrières, relatives aux conditions du travail, les questions agraires - notamment la répartition de la propriété foncière - et enfin les questions qui se rattachent à la lutte contre l'insécurité, contre les risques qui peuvent menacer les hommes dans leur activité professionnelle.

PREMIERE PARTIE

LES RELATIONS ECONOMIQUES ENTRE LES PEUPLES

Nature des relations économiques entre les peuples

Ces relations sont extrêmement complexes, et se sont considérablement compliquées depuis un siècle à peu près.

Les mouvements de population

Les relations entre les peuples comprennent d'abord celles qui découlent des déplacements des hommes eux-mêmes. Ces déplacements constituent les phénomènes d'émigration et d'immigration.

Si on laisse de coté les phénomènes d'immigration et d'émigration, les relations économiques internationales se manifestent par deux autres catégories de phénomènes très importants. C'est d'abord le commerce des marchandises, qui vont d'un pays à un autre, qui sont exportées ou importées. Le XIXème siècle a été le

Le commerce des marchandises

siècle du grand développement des relations économiques fondées sur l'échange des marchandises. Ces échanges tant que les moyens de communication n'étaient pas faciles, ne tenaient pas la place importante qu'ils occupent maintenant. C'est le développement des moyens de communication et des transports qui, au XIX° siècle, a donné un essor formidable à l'échange des marchandises.

L'échange des capitaux

A côté de l'échange des marchandises, il faut mentionner les relations économiques internationales qui découlent de l'échange des capitaux, Les capitaux sont des biens un peu immatériels, et circulent très aisément. Ce sont, par exemple, des crédits en banque, ouverts dans tel pays au compte d'une personne qui habite un autre pays. Ainsi un Anglais peut se faire ouvrir un compte en banque à Paris, et, inversement, un Français peut se faire ouvrir un compte dans une banque de Londres, ou ailleurs.

Les mouvements internationaux de capitaux étaient jadis très peu importants et pendant très longtemps, ils ont tenu une place tout à fait secondaire à coté de l'échange des marchandises, qui occupait la place principale. Mais, à partir de la seconde moitié du XIXème siècle, cet état de choses a changé, A l'heure actuelle, les mouvements internationaux de capitaux ne le cèdent pas en importance à l'échange des marchandi-

ses et même, dans certains pays, ils ont pris parfois dans les relations entre nations une place plus considérable que l'échange des marchandises.

ubdivisions e la première artie

La première partie sera subdivisée en cinq chapitres.

Chapitre I - Importance du commerce international On donnera d'abord quelques chiffres concernant le commerce international dans le monde entier et puis on étudiera d'une façon approfondie le commerce international de la France.

Complexité de la politique du commerce international

Chapitre II - Technique de la politique du commerce international - Cette politique est extrêmement compliquée. Les Etats, en effet, ne laissent pas leurs nationaux commercer librement avec les citoyens des autres pays. Tous les gouvernements, à l'heure actuelle, interviennent d'une façon plus ou moins pressante dans le commerce international. Il y a tout un arsenal de mesures très complexes. On y trouve : des prohibitions, des droits de douane, qui peuvent jouer soit à l'entrée des marchandises étrangères, soit à la sortie des marchandises nationales. A côté des droits de douane et des prohibitions existent, dans certains cas, des primes qui sont destinées à encourager par exemple l'exportation des marchandises nationales.

Mais une mesure dont le développement est tout à fait récent , le contingentement consiste à limiter l'entrée de telle ou telle marchandise étrangère, notamment pour mieux défendre les producteurs nationaux contre la concurrence étrangère.

Chapitre III - Les doctrines relatives au commerce international.

Le protectionnisme et le libre échange

Le commerce international est un domaine dans lequel, depuis très longtemps, presque depuis toujours, se heurte deux doctrines contraires. D'une part, les doctrines, extrêmement variées, que l'on range sous la dénomination de protectionnisme. C'est l'ensemble des théories d'après lesquelles les Etats doivent protéger et défendre la production nationale contre la concurrence étrangère.

D'autre part, la doctrine de la liberté des échanges, professe que la meilleure méthode est de laisser au commerce international une entière liberté, considérée comme plus avantageuse, soit pour l'exportation des marchandises nationales, soit pour l'importation des marchandises étrangères.

Chapitre IV - Les mouvements internationaux de capitaux.

A l'heure actuelle, il est extrêmement rare que les capitaux d'un pays riche restent confinés dans leur pays d'origine. Les capitaux dans beaucoup de cas, vont chercher à l'étranger des placements. Une

partie seulement du capital national, dans les nations riches, se place dans le pays d'origine, Une fraction, de plus en plus importante, cherche à s'employer dans les autres pays. sous l'influence de divers facteurs.

Chapitre V - Le réglement des relations économiques internationales.

Le change international

Les relations internationales donnent naissance à quantité de créances et de dettes, tantôt entre les Etats eux-mêmes, tantôt - c'est le cas de beaucoup le plus fréquent - entre des particuliers appartenant à des Etats différents. Le réglement des créances et des dettes qui, déjà n'est pas toujours facile lorsque le créancier et le débiteur appartiennent au même pays, devient particulièrement compliqué, lorsqu'ils appartiennent à des Etats différents. Ces réglements forment l'objet d'une matière qu'on appelle le change international.

Chapitre Ier

IMPORTANCE DU COMMERCE EXTERIEUR

Section I

Commerce international dans le monde entier

Les chiffres permettant de caractériser l'importance du commerce international dans le monde entier sont publiés chaque année par les services économique de la Société des Nations.

Comme il s'agit de rassembler les chiffres du commerce international publiés par toutes les nations du monde, il est facile de comprendre que ces chiffres ne sont pas fournis tout de suite et que, par conséquent, pour la dernière année écoulée, ils sont provisoires et incomplets.

Le commerce international depuis 1928.

Voici d'abord les chiffres des trois dernières années pour lesquelles on a des données complètes et définitives, les années 1928, 1929 et 1930. La Société des Nations calcule ces chiffres en dollars, cette unité monétaire vaut actuellement 25 frs 50.

Pour l'année 1928, la valeur globale du commerce international dans le monde entier a été de 58.491 millions de dollars;

Pour l'année 1929, elle s'est élevée à 59.685 millions de dollars.

Pour l'année 1930, elle a sensiblement baissé, et est tombée à 48.195 millions de dollars.

La régression depuis 1930

Pour l'année 1931, on n'a encore que les chiffres de 45 pays, présentant, il est vrai, 90 % du commerce international. La valeur totale du commerce de ces 45 pays a été de 34.479 millions de dollars. Même si l'on tient compte du fait que ce chiffre ne représente que les neuf dixièmes environ du commerce international, il n'en accuse pas moins nettement une régression profonde, du commerce international en 1931.

Les premiers chiffres mensuels pour l'année 1932 témoignent que la régression continue. Cette régression n'a rien de surprenant, Elle est le résultat de la dégression mondiale qui a commencé à la fin de l'année 1929. Cette dégression n'a pas atteint tous les pays au même moment et notamment, elle n'a guère touché la France qu'à la fin de l'année 1930, mais elle est maintenant tout à fait générale et s'étend au monde entier.

Le commerce extérieur en valeur et en quantités.

Cette dégression, dont on ne voit pas encore, semble-t-il, la fin prochaine, se traduit à la fois sur la valeur et sur la quantité du commerce international. Il faut en effet tenir compte de deux éléments distincts: d'une part, la valeur du commerce international, déterminée par les quantités de marchandises échangées et parleur prix de vente; d'autre part, les quantités de marchandises échangées.

A l'heure actuelle, par suite de la dépression économique mondiale, la valeur du commerce international n'est pas seule en baisse sensible, Les quantités échangées ont diminué moins que la valeur, mais cependant d'une façon très nette.

Pour mieux faire percevoir l'intensité de la régression du commerce international, il convient de recourir à une méthode qui doit être familière, la méthode des nombres indices, Si on exprime par 100 l'indice et la moyenne du commerce international pour la période 1925 à 1929, voici les indices que l'on trouve pour l'année 1930 et pour l'année 1931.

Indices de la valeur du commerce international
Indices des quantités

Indices de la valeur globale du commerce international 1930 : 84,5 , et 1931 : 60. Il y a eu, par conséquent, en 1931, une baisse de 40 % par rapport à la moyenne de la période 1925 - 1929.

Indices des quantités : 1930 :101,5. L'indice des quantités a donc été un peu supérieur à celui de la période 1925-1929: 1931 : 74. L'indice est très fortement en baisse ce qui témoigne d'une dépression extrêmement profonde des échanges internationaux.

Les chiffres doivent etre divisés par 2 pour donner le commerce

Les chiffres ci-dessus si l'on prend la peine d'y réfléchir expriment deux fois les mêmes échanges, et sont, par conséquent, multipliés par deux. En effet, les statistiques sont établies en prenant, pour chacun

des pays en cause, d'une part, les marchandises qu'il exporte, les exportations, et, d'autre part, les marchandises qu'il achète à l'étranger, les importations. Or, il est bien clair que les marchandises exportées d'un pays sont importées dans un autre. Par conséquent, dans une statistique les chiffres donnés contiennent deux fois les memes échanges. puisque ces marchandises comptées à la sortie d'un pays sont comptées une seconde fois lorsqu'elles entrent dans un autre pays. Il faudrait donc, pour connaître l'importance réelle du commerce international, diviser par deux les chiffres ainsi apportés. Mais, lorsqu'on fait cette opération, on obtient un chiffre qui n'est autre que le total des importations. Ce phénomène, au premier abord, parait assez bizarre, mais il est facile à saisir.

Section II

Le commerce extérieur de la France

§ 1 - Ordre de grandeur du commerce extérieur français

Si l'on prend les chiffres de la dernière année, pour laquelle on possède des résultats complets et définitifs, c'est-à-dire l'année 1931, on relève les chiffres suivants :

Le commerce extérieur de la France en 1931

Les importations étrangères en France durant l'année 1931 ont atteint une valeur de 42.199 millions. Les marchandises que la France envoie dans les pays étrangers ont atteint en valeur 30.421 millions, de sorte que la valeur globale du commerce extérieur français, si l'on additionne les importations et les exportations, a été de 72.620.millions. Ce chiffre est évidemment très élevé, Cependant, il est sensiblement inférieur aux chiffres enregistrés pour les deux années antérieures.

Régression par rapport aux années antérieures

Il y a par conséquent, à l'heure actuelle, une régression très marquée du commerce extérieur. Ce phénomène n'est pas propre à la France mais tout à fait général, il est l'effet de la dépression mondiale en France, et dans les autres pays.

Le commerce extérieur a atteint le record en 1926.

En ce qui concerne la France le commerce extérieur avait atteint, pour 1930, le chiffre global de 95.346 millions; en 1929, 108.360 millions; en 1928, 104.810 millions de francs.

Les chiffres de 1929 et 1928; qui dépassent largement la centaine de milliards, ne sont pas des chiffres records, Le chiffre le plus élevé qu'ait jamais atteint le commerce extérieur de la France a été le chiffre de l'année 1926, où il s'est élevé à 119.276 millions.

On est tenté, en constatant ce chiffre qui atteint presque les 120 milliards, de penser que l'année 1926 a été une année de prospérité exceptionnelle. Il n'en est rien. Ce fut, au contraire, l'année pendant laquelle la dépréciation du franc a atteint le maximum et pendant laquelle on a conçu en France les craintes les plus vives au sujet de l'avenir immédiat de la monnaie nationale. Pourquoi donc les chiffres de l'année 1926 en matière de commerce extérieur ont-ils été des chiffres records ?

Ce fait est dû à la dépréciation du franc

C'est extrêmement simple.

Qui a entraîné la baisse des prix

La dépréciation du franc a d'abord eu pour résultat de faire monter les prix de toutes les marchandises. Par conséquent, les quantités qui font l'objet du commerce extérieur s'expriment en 1926, en valeurs plus élevées que dans les années précédentes et les années suivantes. En second lieu, la dépréciation monétaire tend à favoriser par un phénomène assez curieux mais constaté dans tous les pays à monnaie dépréciée depuis la guerre - les exportations, à en enfler le volume.

et favorisé les exportations

L'explication de ce fait, est très simple. Les prix sur le marché intérieur, ne montent pas aussi vite que le commanderait la dépréciation du change international. Autrement dit, une monnaie qui se déprécie baisse plus rapidement par rapport aux monnaies étrangères qu'elle ne se déprécie sur le marché intérieur. C'est un point sur lequel nous reviendrons mais indiquons tout de suite qu'une monnaie qui se déprécie, à côté de conséquences critiques, a pour avantage momentané d'encourager l'exportation des marchandises.

Telles sont les deux raisons pour lesquelles, en 1926, le commerce extérieur de la France a atteint ce chiffre record.

Il convient de bien retenir l'observation que nous venons de faire sur la valeur de la monnaie.

Le commerce extérieur de la France depuis le XVIII° siècle

Voici maintenant quelques jalons assez simples qui permettent de mesurer le développement du commerce extérieur de la France depuis deux siècles, deux chiffres pour le XVIIIème siècle , quatre ou cinq pour le XIXème siècle.

Corrections à faire pour tenir compte des variations de valeur de la monnaie

Lorsqu'on fait des comparaisons dans le temps, en remontant assez loin en arrière, il faut avoir soin de se rappeler que la valeur de la monnaie n'est pas restée la même au cours d'une si longue période. Il faut donc corriger les chiffres en tenant compte des variations que, dans l'intervalle, la valeur de la monnaie nationale a pu subir.

Les premiers chiffres, peut-être moins certains que les chiffres actuels, mais offrant des garanties à peu près suffisantes, d'exactitude, qu'on peut trouver

Les relevés de 1716

sous l'ancien régime, sont ceux de l'année 1716. Ce sont d'ailleurs plutôt de simples relevés que des statistiques détaillées et précises, comme le sont les documents actuels.

Le commerce extérieur de la France en 1716

Le chiffre du commerce extérieur de la France pour l'année 1716 est de 177 millions de livres. On peut considérer que la valeur de la livre au début du XVIIIème siècle est à peu près la meme que celle de notre ancien franc, c'est-à-dire jusqu'à la loi du 25 Juin 1928, qui a donné du franc une définition nouvelle. Meme si l'on tient compte de la différence de valeur des monnaies, ce chiffre de 177 millions de livres est évidemment très modeste, presque dérisoire, àcoté des milliards qui expriment la valeur actuelle du commerce extérieur de la France.

en 1784 -1788

Le second chiffre relatif au XVIIIème siècle exprime la valeur moyenne du commerce extérieur de la France pour la période 1784-1788. Elle a été pour cette période de 1.061 millions de livres.

en 1825-1829

Passons maintenant au XIXème siècle. Envisageons tout d'abord la valeur moyenne du commerce extérieur de la France pour la période 1825 - 1829. Si nous prenons comme point de départ de cette période l'année 1825, ce n'est pas par hasard et d'une façon arbitraire, mais parce que c'est la première année pendant laquelle on a fait des relevés détaillés et précis du commerce extérieur français. L'année 1925 est le point de départ des statistiques douanières contemporaines de la France.

Les statistiques sont détaillées à partie de 1825

La valeur annuelle du commerce extérieur de la France pour la période 1825 - 1829 est moins élevée que la moyenne des années 1784 - 1788. Elle a été de 943 millions de francs. Ces chiffres sont exactement comparables, puisque la valeur du franc en 1825 était à peu près la meme que la valeur de la livre àla fin du XVIIème siècle. Il y a donc eu entre la période 1784-1788, et la période 1825-1829 une régression assez sensible du commerce extérieur.

Développement But du commerce extérieur jusque vers 1850

Vers le milieu du XIXème siècle, le commerce extérieur de la France s'est développé, mais assez lentement, et, en somme, dans la première moitié du XIXème siècle, on ne constate pas un progrès bien considérable du commerce extérieur. Le palier des deux milliards n'est atteint qu'en 1852, où la valeur globale du commerce extérieur de la France s'élève à 2.246 millions.

La croissance du commerce extérieur français assez lente pendant la première moitié du XIXème siècle est devenue au contraire très rapide dans la seconde moitié.

Cette constatation nous donne l'occasion de

Source : BIU Cujas

La croissance très rapide dans la seconde moitié du XIXème siècle

faire une observation qui vaut non pas pour le monde entier, mais pour tous les pays d'Europe. D'une façon générale, la seconde moitié du XIXème siècle a été, au point de vue du commerce extérieur, une période exceptionnelle de développement rapide, sans précédent dans l'histoire du commerce extérieur. Cela tient aux

Progrès des moyens de communication et de transport

progrès considérables des moyens de communication et de transport pendant cette période: la navigation à vapeur prend décidément le pas sur la navigation à voile, et tous les pays se couvrent d'un réseau plus ou moins dense de voies ferrées.

Ces progrès rapides dans les moyens de communication et de transport ont eu pour résultat de changer, en quelque sorte, la nature meme du commerce extérieur Pendant très longtemps, le commerce extérieur n'avait eu pour objet que des marchandises d'assez haute valeur et rares, parce que les moyens de transport étant extrêmement coûteux, elles seules pouvaient supporter ces frais. Les marchandises communes, pondéreuses, dont le prix à l'unité de poids est faible, ne se transportaient que dans une mesure tout à fait restreinte.

Ils ouvrent le commerce international aux marchandises de peu de valeur

A partir de la seconde moitié du XIXème siècle, au contraire, les progrès rapides réalisés dans les moyens de transport ouvrent l'accès du commerce international aux marchandises communes aux marchandises pondéreuses, dont le prix est extrêmement faible à l'unité de poids. Par exemple, le charbon, les minerais métalliques , le coton, les céréales, entrent désormais pour une part de plus en plus grande dans les statistiques du commerce extérieur. Ce phénomène s'est manifesté en France et dans les autres pays.

Le commerce extérieur de la France en 1900

La croissance du commerce international a, par conséquent, été rapide dans la seconde moitié du XIX° siècle. Dans l'année 1900, le commerce extérieur de la France atteint 8.807 millions de francs. Ce mouvement a continué dans les premières années du XXème siècle.

en 1911-1913

Voici la moyenne annuelle des trois années qui ont précédé immédiatement l'année de la Grande Guerre, 1911, 1912, et 1913. Elle atteint un chiffre global de 14.800 millions de francs, c'est-à-dire un peu plus de 15 fois plus élevé que la moyenne de la période 1825-1829. Si, au lieu de la moyenne annuelle des années 1911 à 1913, nous prenons le chiffre de l'année 1913 seule, nous trouvons un chiffre plus élevé encore, puisqu'il atteint 15.301 millions.

en 1913

Pendant la guerre

Puis la guerre éclate et, à partir de 1914, les comparaisons des chiffres du commerce extérieur avec les chiffres des années précédentes deviennent ex-

trêmement malaisées .En effet, tant que la guerre a duré, elle a jeté une perturbation profonde dans le commerce extérieure, par conséquent dans les chiffres qui le traduisent.

Importance des importations

Pendant la guerre, il a été absolument indispensable de continuer à importer d'assez grandes quantités de marchandises, soit sous forme d'armements et de munitions, soit sous forme de matières premières, soit sous forme de denrées alimentaires nécessaires à la subsistance des armées en campagne, et de la population civile. D'où nécessité pressante, inéluctable, de continuer à importer beaucoup.

Régression des exportations

Par contre, les exportations étaient devenues de plus en plus difficiles à mesure que le conflit se prolongeait, parce que la plupart des hommes valides étaient aux armées, et que la plupart des usines avaient été affectées aux besoins de la défense nationale. On s'était mis, tant était énorme la consommation de munitions sur le front, à fabriquer des armes et des munitions dans toutes les usines capables de rendre ce service.

A côté des importations qui demeurent extrêmement fortes, on trouve donc pendant les années de la grande guerre, une exportation qui va en s'amenuisant de plus en plus.

D'autre part, après la fin de la guerre, pendant deux ou trois années encore, un déséquilibre inévitable a subsisté entre les importations et les exportations.

Cette situation s'est prolongée après la guerre

Une fois la guerre terminée, il a fallu reconstituer les stocks de marchandises, qui avaient été complètement épuisés, et réparer les ruines amoncelées dans les régions envahies, Une grande partie de la production nationale a été affectée, tout d'abord, àla reconstitution des régions dévastées et peu de choses restait disponible pour l'exportation.

La dépréciation monétaire limitée pendant la guerre s'accentue à partir de 1919

Une autre raison pour laquelle les comparaisons sont très malaisées à partir de 1914, c'est que la guerre a entrainé une dépréciation de la monnaie. Au début , cette dépréciation a été assez lente, on a pu la maintenir dans des limites assez étroites pendant la durée de la guerre, grace à des conventions financières passées avec l'Angleterre, puis avec les Etats Unis.

Mais, quelques semaines après la cessation des hostilités, l'Angleterre et les Etats Unis ont signifié à la France qu'elle ne devait plus compter sur leur concours pour maintenir la valeur du franc. A partir de ce moment, le franc est devenu une monnaie dont la valeur était sujette à de nombreuses variations et il s'est beaucoup déprécié , mais suivant un rythme irrégulier, tantôt lent , tantôt rapide avec des

Source : BIU Cujas

Difficultés des comparaisons jusqu'en 1928 avec les années d'avant guerre

retours intermittents de hausse. Les chiffres qu'on donne pour le commerce extérieur pendant cette période de dépréciation du franc n'expriment pas grand chose, parce que, le franc subissait des variations d'un mois à un autre et même, à certains moments, d'une semaine à l'autre, parfois d'un jour à l'autre.

Dans ces conditions les chiffres du commerce extérieur n'ont pas de signification précise. On ne peut recommencer à faire des comparaisons vraiment significatives qu'à partir du moment où la monnaie française a été de nouveau stabilisée.

La stabilisation de fait, puis légale.

Rappelons que le franc a été stabilisé en fait à partir de la fin du mois de Décembre 1926 et stabilisé légalement, de droit, sur les mêmes bases que la stabilisation de fait, par la loi du 25 Juin 1928. Le franc nouveau qui est maintenant notre monnaie nationale, le franc de 1928 vaut environ un cinquième seulement de l'ancien franc de la loi de germinal an XI. Si l'on veut comparer les statistiques de ces dernières années à celles d'avant la guerre, il faut avoir soin de diviser les chiffres par cinq.

Comparaison des valeurs du commerce extérieur, en francs anciens en 1930 et 1931 avec les valeurs de 1913

Voici ce calcul pour les deux années 1930 et 1931 Si on calcule la valeur du commerce extérieur en francs anciens, au lieu de la calculer en francs nouveaux, on trouve pour l'année 1930, le chiffre de 19.360 millions, et, pour l'année 1931, le chiffre de 14.745 millions de francs, Ce sont ces chiffres qu'il convient de comparer aux chiffres d'avant guerre.

La comparaison des chiffres après cette transformation conduit aux constatations suivantes :

Pour l'année 1930, la valeur du commerce extérieur, compte tenu de la valeur nouvelle de la monnaie, est sensiblement supérieure aux chiffres de l'année 1913, le dernier chiffre d'avant guerre.

Par contre, le chiffre de l'année 1931, traduit en francs anciens, est inférieur au chiffre de l'année 1913, Cela témoigne de la régression profonde subie par le commerce extérieur de la France du fait de la dépression mondiale.

Cependant cette régression du commerce extérieur pour l'année 1931 est due uniquement à la baisse énorme des prix de gros qui sont maintenant sensiblement plus bas que les prix d'avant la guerre. C'est uniquement à cause de cette baisse des prix que la valeur du commerce extérieur en 1931 est moins élevée qu'en l'année 1913.

Comparaison des tonnages

Si, au lieu de considérer la valeur du commerce extérieur, on considère le tonnage des marchandises importées ou exportées, on s'aperçoit que les quantités des marchandises importées ou exportées en 1931 sont notablement supérieurs au tonnage de l'année 1913.

Voici quelques chiffres :

En 1913, le poids en tonnes métriques des marchandises importées ou exportées avait été de 66.295.000 tonnes.

En 1930, il s'est élevé à 97.600.000 tonnes soit près de 50 % de plus qu'en 1913.

En 1931, il est de 88.425.000 tonnes, donc supérieur de 22 millions de tonnes au tonnage de l'année 1913. Ce tonnage plus élevé pour l'année 1931 se traduit cependant par une valeur sensiblement moindre qu'en 1913, parce que, entre 1913 et 1931, les prix ont très sensiblement baissé.

Est-ce que, pour l'année courante, le commerce extérieur de la France offre des perspectives plus rassurantes? Il n'en est rien malheureusement.

Régression en valeur et tonnage pour les dix premiers mois de 1932

Pour les dix premiers mois de l'année, les chiffres du commerce extérieur sont inférieurs à ceux des mois correspondants de l'année 1931. La régression ne porte pas seulement sur la valeur des marchandises mai aussi sur le tonnage.

Voici d'ailleurs les chiffres relatifs à la moins value, par rapport à 1931.

Si on considère d'abord la valeur des marchandise qui est de I2I.544 millions de francs pour les dix premiers mois de l'année 1932 comparée aux dix premiers mois de l'année 1931 et les poids, le tonnage des marchandises faisant l'objet du commerce extérieur présente, par rapport aux dix premières mois de l'année 1931, une moins value de 16.385.000 tonnes.

Ceci n'est d'ailleurs pas un symptôme propre à notre pays. Dans le monde entier, le commerce extérieur est en régression rapide et profonde sur les années précédentes.

§ 2 - Proportion des exportations et des importations

Distinction des exportations et des importations

Jusqu'à présent, lorsque nous avons parlé du commerce extérieur, de la France, nous avons envisagé les chiffres du commerce global, englobant en bloc les exportations et les importations, sans distinguer entre les unes et les autres, il faut maintenant, pour mieux connaître la consistance et la nature du commerce extérieur de la France, faire une distinction entre les exportations, c'est-à-dire les marchandises vendue à l'étranger, et les importations, c'est-à-dire les marchandises achetées à l'étranger.

La balance du commerce de la France est déficitaire

A l'heure actuelle, les importations l'emportent très sensiblement sur les exportations et accusent un excédent très notable. On exprime ce fait par une expression consacrée par l'usage - en disant que la ba-

Source : BIU Cujas

lance du commerce, la balance commerciale est déficitaire. IL en est ainsi depuis longtemps et déjà bien avant la guerre, la balance commerciale de la France était déficitaire.

C'est une situation normale pour un vieux pays

Pour de vieux pays comme la France dans lesquels il y a une grande masse de richesses accumulées et dans lesquels le niveau moyen de la vie est assez élevé, il est tout à fait normal que la balance du commerce soit en moyenne déficitaire.

Depuis longtemps, la balance commerciale de la France est déficitaire, mais il n'en a pas toujours été ainsi , Si l'on remonte, comme nous l'avons fait, pour le commerce global, jusqu'à la première moitié du XVIIIème siècle, et une grande partie du XIXème , la situation était exactement contraire, la balance commerciale de la France n'était pas déficitaire, mais créditrice ou excédentaire. Pendant très longtemps, il y a eu en France un excédent des exportations sur les importations.

Jusque vers le milieu du XIX ème siècle, la balance du commerce a été créditrice

En 1716, première année pour laquelle nous avons donné un chiffre, l'importation des marchandises est de 71 millions de livres, l'exportation de 106 millions de livres. Par conséquent, l'excédent des exportations était très notable.

En 1716

De même, pendant toute la période comprise entre l'année 1825 et l'année 1840, il y a eu, régulièrement, des excédents d'exportations de marchandises c'est-à-dire une balance du commerce créditrice ou excédentaire.

Entre 1825 et 1840

C'est à partir de 1840 que les choses ont commencé à changer. Entre l'année 1840 et l'année 1875 se place ce qu'on peut appeler, au point de vue théorique, une période de transition. Dans cette période, il y a autant d'années à balance du commerce débitrice que d'années àbalance créditrice. Les années excédentes et les années déficitaires, se balancent à peu près exactement.

De 1840 à 1875 Les années créditrices et les années déficitaires se balancent

Enfin, à partir de 1876, on entre décidément dans la période des excédents, non plus d'exportations, mais d'importations des marchandises. De 1875 à 1914 il y a eu, sauf une seule année, 1905, des excédents d'importations.

De 1875 à 1914 la balance est déficitaire sauf en 1905

Le public s'imagine, à ce sujet, très facilement que les excédents d'importations de marchandises sont un système défavorable. Il n'en est rien. C'est, au contraire, le signe dans une période d'équilibre économique, d'une richesse ancienne et solidement assise. Cela ne veut pas dire cependant qu'il n'y ait pas, dans certains cas, des excédents d'importations qui, dépassant vraiment la mesure, soient un mauvais symtôme et expriment une situation mauvaise. Tel va être le

Cette situation normale avant la guerre est devenue sérieuse pendant la guerre.

cas de la France pendant la guerre et dans les années qui ont suivi immédiatement la fin de la guerre. Pendant la guerre, pour les raisons que nous avons indiquées, on a continué à importer, alors que les exportations étaient devenues très malaisées. Par suite, la proportion entre les exportations et les importations a été en déclinant de plus en plus. à mesure que la guerre se prolongeait. Avant la guerre, le rapport des exportations aux importations était, en moyenne, de 80 %, c'est-à-dire qu'il y avait normalement, pour une année moyenne, 80 d'exportations pour 100 d'importations. A partir des années de guerre, ce rapport diminue de plus en plus. Le maximum du déficit de la balance du commerce a été atteint la dernière année de la guerre, en 1918, où le rapport des exportations aux importations dans le commerce français n'a été que de 21 %, au lieu de 80 %, chiffre normal d'avant guerre.

Le rapport des exportations aux importations avant la guerre

Pendant le guerre

Mais la France s'est remise très vite au travail après la guerre et le rapport des exportations avec les importations a remonté. En 1921, trois ans seulement après la fin de la guerre, le rapport des exportations aux importations avait non seulement atteint, mais même dépassé le niveau d'avant guerre.

Le rapport dépasse celui d'avant la guerre à partir de 1921

Ce mouvement d'ascension a continué pendant quatre années de 1924 à 1927. Pendant cette période, il y a eu ce qu'on n'avait pas vu en France depuis très longtemps, c'est-à-dire des excédents d'exportations de marchandises, d'ailleurs peu importants. On ne constate même ces excédents que si l'on fait entrer dans le commerce extérieur, non seulement le commerce avec les pays étrangers, mais aussi le commerce avec les colonies françaises. C'est d'ailleurs ce que font les statistiques douanières, Elles font figurer dans le commerce extérieur, non seulement le commerce avec les pays étrangers, mais le commerce avec les colonies françaises, les pays de protectorat et les pays sous mandat français.

De 1924 à 1927 il y a des excédents d'exportations

Du moins, si l'on compte le commerce avec les colonies

Les échanges avec les colonies françaises n'ont cependant pas la même signification que le commerce avec les pays étrangers. D'abord, dans la plupart des colonies françaises, les marchandises de la métropole ont un traitement de faveur. Par conséquent, elles triomphent plus facilement de la concurrence des marchandises étrangères que sur les marchés étrangers. D'autre part, un des avantages du commerce d'exportation, c'est de procurer au pays qui fait l'exportation ce qu'on appelle des devises étrangères, c'est-à-dire des créances à court terme sur les pays étrangers. Lorsque la France exporte, non pas dans les pays étrangers, mais dans ses colonies, elle ne se procure évidemment pas par ce commerce des devises étrangères.

Il n'a pas la même signification que le commerce avec l'étranger

Lorsqu'on défalque, pour les quatre années de la période 1924-1927, le commerce avec les colonies et les pays de protectorat ou sous mandat, il ne reste plus que deux années, au lieu de quatre, pendant lesquelles le commerce extérieur de la France s'est traduit réellement par un excédent des exportations.

Excédents des importations depuis 1928

Ces excédents d'exportations ont d'ailleurs très rapidement disparu et, à partir de l'année 1928, on retrouve, ce qui était normal avant la guerre, c'est-à-dire des excédents d'importations.

Pour l'année 1931, le déficit du commerce s'est élevé à 1.778 millions et, pour cette meme année, le rapport des exportations aux importations n'a été que de 72,09 soit notablement au dessous du rapport moyen d'avant guerre.

§ 3 - Composition du commerce extérieur par catégorie de marchandises

Ce qui frappe, lorsqu'on examine les statistiques douanières au point de vue de la composition du commerce extérieur, c'est que cette composition présente une assez grande stabilité.

Stabilité de la composition du commerce extérieur

Bien entendu, des marchamdises nouvelles apparaissent constamment, et, au contraire, des marchandses anciennes perdent de l'importance. Mais si l'on s'attache uniquement aux trois grandes catégories qui distinguent les statistiques françaises, on s'aperçoit que les proportions dans lesquelles elles entrent dans le commerce français, soit à l'importation, soit à l'exportation sont assez stables. Elles varient à la longue, mais d'une façon peu sensible.

Proportion du commerce extérieur par catégories du début du XXème siècle . Les trois grandes catégories

Ces trois grandes catégories sont 1° les objets d'alimentation, 2° les matières nécessaires à l'industrie, c'est-à-dire les matières premières proprement dites et les matières qui ont déjà reçu un commencement d'élaboration individuelle, 3° les objets fabriqués. A l'exportation, les colis postaux sont comptés à part , nous donnons simplement des moyennes par ordre de grandeur.

En ce qui concerne l'importation des marchandises étrangères, avant la grande guerre, les proportions étaient les suivantes:

A l'importation

les objets d'alimentation formaient entre 16 et 20 % du total des importations, selon les années,

Les matières nécessaires à l'industrie formaient entre 60 et 65 % du total des importations. C'était de beaucoup la partie la plus importante des importations.

Enfin les objets fabriqués entraient à l'importation dans une proportion comprise entre 18 et 20 %.

A l'exportation

Voici les proportions correspondantes en ce qui

Source : BIU Cujas

concerne l'exportation des marchandises.

Les objets d'alimentation entraient, suivant les années, pour une proportion comprise entre 12 et 15 %, les matières nécessaires à l'industrie étaient comprises entre 25 et 30 % et les objets fabriqués qui à l'importation, tenaient une place relativement modeste, occupaient à l'exportation la première place, leur proportion était comprise entre 55 et 60 %.

Changements apportés par la guerre.

Avant de tirer la conclusion de ces chiffres relativement à la constitution économique de la France, nous remarquons que la guerre et ses conséquences ont troublé assez profondément l'état de choses antérieur. Les modifications apportées par la guerre n'ont cependant pas été de très longue durée, et, dans ces dernières années, les proportions pour les trois grandes catégories tendent à revenir ce qu'elles étaient durant les premières années du XXème siècle.

Conclusions quant àla constitution économique de la France

Proportion modeste de l'importation des denrées alimentaires

En se référant au tableau donné ci-dessus, voici les conclusions qu'on peut tirer de ces chiffres au point de vue de la constitution économique de la France.

1°- L'importation des denrées alimentaires en France est relativement modeste. La France n'a pas besoin d'importer une très grande quantité d'objets alimentaires, parce que, d'une part, son sol riche et son climat favorable se prêtent à une production très variée, parce que, d'autre part, la population française n'est pas une des plus denses de l'Europe. Cette observation est importante. Il y a des peuples dont la population est très dense et d'autres dont la population est beaucoup moins dense. La France occupe en quelque sorte, une situation de juste milieu. Il est donc facile de comprendre que nous n'avons pas besoin d'importer de grandes quantités d'objets d'alimentation.

Ces importations représentent cependant une quantité appréciable . Pourquoi? Parce que nous sommes un peuple de richesse ancienne assez considérable. Les consommations sont très variées et le niveau de vie assez élevé. La production française ne peut donc suffire à toutes les demandes et c'est pour cela qu'on enregistre une importation de denrées alimentaires assez considérable.

En résumé, nous exportons au total plus d'objets alimentaires que nous n'en importons.

L'exportation de ces denrées dépasse l'importation

Importance des importations de matières

2°- Ce qui frappe lorsqu'on examine les chiffres concernant l'importation des marchandises, c'est que la première place revient aux matières nécessaires à l'industrie; c'est-à-dire les matières premières sans prendre ce mot dans son sens rigoureux. Pourquoi en est-il ainsi? C'est que nous sommes un pays dont l'

Source : BIU Cujas

premières

industrie est très développée, bien que la France ne soit pas un pays aussi fortement industrialisé, que, par exemple, l'Angleterre et l'Allemagne. Or, notre sol et notre sous-sol ne nous fournissent pas assez de matières premières. Notre industrie est par conséquent forcée de faire appel à des quantités extrêmement importantes de matières premières en provenance des pays étrangers.

La France travaille ces matières premières et en exporte d'ailleurs une partie, sous forme d'objets manufacturés.

Voici un exemple qui montre la nécessité pour l'industrie française de se procurer au dehors les matières premières dont elle a besoin.

Par exemple, les matières premières dans l'industrie textile.

Une de nos plus grandes industries, l'industrie du textile, qui comprend à la fois les industries du coton de la soie et de la laine, importe de grandes quantités de marchandises. C'est aussi une de celles qui exportent le plus à l'étranger. Tout d'abord la France ne produit pas de coton, Elle doit donc importer tout le coton brut dont elle a besoin. Elle produisait jadis d'assez grandes quantités de laine brute, Aujourd'hui cette production a très sensiblement diminué. L'élevage du mouton suppose de grands espaces incultes, qui ne se trouvent plus guère en France. Nous sommes par conséquent forcés d'acheter maintenant la plus grande partie de la laine brute que nous travaillons. Pour la soie, qui est la troisième des grandes industries textiles, la France est loin de produire toute la matière brute dont elle a besoin. Elle achète la soie brute en Italie, en Orient, et en Extrême Orient.

Place des exportations de produits manufacturés

3° - On peut enfin remarquer que la catégorie qui tient de beaucoup la première place à l'exportation est celle des objets fabriqués avec les matières premières. C'est parce que notre industrei, qui ne trouve pas de débouchés suffisants sur le marché intérieur, exporte une partie importante de sa production.

La guerre et l'après guerre ont troublé l'équilibre extérieur , mais les perturbations ainsi causées n'ont pas été de très longue durée. A l'heure actuelle, l'ordre de grandeur des exportations et des importations pour chacune des trois grandes catégories de marchandises est redevenu à peu près ce qu'il était dans les premières années du XXème siècle. Bien entendu les chiffres donnés ne sont que des moyennes, et, lorsqu'il se produit des troubles économiques un peu graves ils se réflètent dans la composition du commerce extérieur. C'est le cas, par exemple, pour les statistiques de la dernière année écoulée.

Proportion actuelle du commerce extérieur par catégories

Au point de vue de la composition du commerce ex-

térieur, les statistiques de l'année 1931 s'éloignent, sur certains points assez sensiblement, des moyennes antérieures. On remarque tout d'abord que l'importation des objets d'alimentation est en progrès assez marqué. Cela ne tient pas à ce que les Français ont consommé davantage, mais à ce que les récoltes de l'année 1930 ont été médiocres. Il a donc fallu importer une proportion plus considérable d'objets d'alimentation. Ce fait n'est pas très inquiétant, puisqu'il provient d'une variation des récoltes d'année en année. Un fait plus préoccupant qui est l'effet immédiat de la dépression économique, c'est que, dans les statistiques pour 1931, les matières premières nécessaires à l'industrie tiennent une place inférieure à la moyenne. Ce fléchissement vient de ce que depuis 1931, l'industrie française traverse une crise grave. Sa production a très sensiblement diminué. Elle a demandé à l'étranger moins de matières premières. Cette diminution de l'importation des matières premières sur lesquelles travaille l'industrie française est un symptôme qui ne laisse pas d'être préoccupant.

Augmentation des importations de denrées alimentaires

Fléchissement des importations de matières premières

Un autre système également préoccupant, qui est aussi un effet de la crise, c'est que la proportion de l'importation des objets fabriqués venus de l'étranger a augmenté. Nous avons importé en 1931, une proportion d'objets fabriqués plus considérable que la moyenne. Par contre, à l'exportation, la proportion des objets fabriqués français a diminué.

Augmentation des entrées d'objets fabriqués

Ces faits témoignent évidemment de la crise que traverse l'industrie française. Cette crise n'est pas seulement un aspect de la situation générale, elle présente pour la France un aspect particulier.

En effet, d'une façon générale, et en moyenne les prix ont moins baissé en France qu'à l'étranger. En ce qui concerne l'importation, les marchandises étrangères ont donc avantage à venir se vendre sur le marché français, où elles trouvent des prix de vente plus élevés que sur la plupart des autres marchés. D'autre part, l'industrie française, retenue par un prix de revient qui n'a pas assez diminué, a gardé un prix de vente, qui, dans bien des cas, est plus élevé que les prix étrangers. Elle éprouve du reste plus de difficultés que les années précédentes à exporter ses objets fabriqués, même sur le marché national, elle se trouve en concurrence, malgré les droits de douane qui les frappent avec les objets manufacturés étrangers.

Influence des prix intérieurs sur le commerce extérieur

Dans la composition du commerce extérieur, il y a, d'un pays à un autre, de très grandes différences. Ces différences sont extrêmement significatives au point de vue de la constitution économique des différents pays. On peut dire que, pour chaque pays, la

Diversité de composition du commerce extérieur suivant les pays

composition de son commerce extérieur exprime d'une façon très claire sa constitution économique.

Cette formule générale peut s'illustrer par quelques exemples. Prenons tout d'abord, en Europe, deux pays voisins qui sont certainement les plus fortement industrialisés; l'Angleterre et l'Allemagne. La constitution économique de ces deux pays se reflète très clairement dans la composition de leur commerce extérieur. En effet, à l'exportation le commerce anglais et le commerce allemand donnent une proportion sensiblement plus forte d'objets fabriqués qu'en France.

Angleterre et Allemagne Importance des exportations d'objets fabriqués

L'exportation des objets fabriqués tient dans le commerce de ces deux pays une place relativement plus considérable que dans le commerce de la France en prenant une année moyenne et en faisant abstraction des variations de la situation économique. En moyenne, pour l'Angleterre et l'Allemagne, les objets fabriqués forment les trois quarts à peu près des exportations globales.

Par contre, l'exportation des denrées alimentaires tient dans ces pays une place proportionnellement beaucoup moindre qu'en France. Elle représente seulement une proportion de 5 à 10 %, plus près de 5 que de 10 dans l'exportation totale.

et des importations de denrées alimentaires

D'autre part, comme l'industrialisation de ces deux pays est plus forte que chez nous, la population est adonnée à d'autres occupations que l'agriculture, la population qui travaille la terre est, proportionnellement, bien moins nombreuse qu'en France. Il en résulte qu'en Angleterre et en Allemagne l'importation des denrées alimentaires est beaucoup plus forte que chez nous. Ce qu'on a appelé le déficit alimentaire de ces deux pays dépasse de beaucoup le notre. En Allemagne, année moyenne toujours les importations de denrées alimentaires représentent environ 30 % et, en Angleterre, la proportion, beaucoup plus forte, est d'environ 45 % ce qui représente un déficit alimentaire très élevé.

Nécessité vitale de la priorité navale pour l'Angleterre

C'est la raison pour laquelle l'Angleterre a pour principe fondamental de sa politique navale de conserver, autant que possible, la priorité sur mer. Si la voie maritime se trouvait à un moment donné par une défaite de sa flotte, interdite à l'Angleterre, celle-ci n'aurait des vivres que pour un mois. La question de la supériorité maritime est pour elle un principe vital.

Hongrie et Danemark

Autre exemple: toujours en Europe, fourni cette fois par deux pays essentiellement agricoles et peu industrialisés : le Danemark et la Hongrie. Dans ces deux pays, les objets d'alimentation représentent une proportion très forte dans l'exportation. La proportion

Source : BIU Cujas

Importance des exportations de denrées alimentaires

de ces produits pour la Hongrie, dépasse un peu ce chiffre moyen, 50 % des exportations. Au Danemark la proportion est encore plus élevée et atteint 80 %. Au contraire, les exportations d'objets fabriqués de ces deux pays ne tiennent qu'une place assez modeste; pour la Hongrie, un peu plus de 20 à 25 %, pour le Danemark un peu plus de 10 % seulement.

et des importations d'objets fabriqués

Si de l'exportation, on passe à l'importation, on s'aperçoit que, dans ces deux pays principalement agricoles, l'importation des objets fabriqués tient une place considérable. En Hongrie, un peu plus de 50 % des importations totales, au Danemark, entre 35 et 40 %.

Indes Néerlandaises Importance des sortes de matières premières.

Voici enfin un dernier exemple, pris cette fois hors d'Europe, C'est le cas assez curieux d'un pays dans lequel plus des deux tiers des exportations totales sont formés, non pas par des objets fabriqués ni par des denrées alimentaires, mais par des matières premières ou très peu travaillées. Ce sont les Indes Néerlandaises. Par contre dans ce meme pays, l'importation des objets fabriqués représente au moins les deux tiers de l'importation totale.

Nous avons tenu à apporter ces exemples, pour bien montrer tous les enseignements très précis qu'on peut tirer de l'examen des statistiques du commerce extérieur, au point de vue de la constitution économique des différents peuples.

Répartition géographique du commerce extérieur

Après la composition du commerce extérieur par nature de marchandises, nous allons maintenant examiner la répartition géographique du commerce extérieur de notre pays.

Aspects de la répartition géographique du commerce extérieur

Quels sont les pays avec lesquels nos échanges de marchandises sont les plus importants? Cette question se présente sous trois aspects. On peut considérer d'abord l'ensemble du commerce extérieur de la France en faisant l'addition des exportations et des importations et se demander, au point de vue de l'ensemble du commerce extérieur, quel est l'ordre de classement des pays avec lesquels nous commerçons. La meme question se pose si l'on considère les exportations françaises. Quels sont les pays qui nous achètent le plus de marchandises? Enfin le troisième aspect de la question a trait aux importations en France. Quels sont les pays qui apportent en France le plus de marchandises, quels sont nos fournisseurs les plus importants ?

Il est à peine besoin de dire que le classement des différents pays n'est pas le meme, selon que l'on envisage l'un ou l'autre de ces trois aspects de la

Source : BIU Cujas

question.

Si nous comparons l'importance globale du commerce extérieur, les pays qui, pour l'année 1931, présentent dans leurs relations commerciales avec la France un chiffre d'affaires dépassant le milliard se classent de la façon suivante : (Dans les statistiques du commerce extérieur et dans ce classement, les colonies françaises, les pays de protectorat et les territoires sous mandat sont compris, car ils ont une personnalité économique indépendante).

Classement des pays d'après l'importance du commerce extérieur avec la France.

En tête de la liste, établie par ordre d'importance décroissante, vient l'Allemagne, ensuite la Grande-Bretagne, l'Algérie, la Belgique, et le Luxembourg (ces deux pays, liés par une union économique sont confondus dans les statistiques), les Etats-Unis, la Suisse, les Pays-Bas, l'Italie, l'Espagne, la République Argentine, la Tunisie, le Maroc et enfin le Canada.

Notre trafic, exportations et importations comprises, avec l'Allemagne a atteint en 1931, le chiffre de 8.881 millions, avec le Canada, qui vient à la fin de la liste, notre trafic a été de 1.148 millions.

Si l'on considère, non plus le commerce global, mais seulement les importations de marchandises, le classement n'est plus le même. Nous ne donnerons ici que les cinq premiers pays, qui nous vendent le plus de marchandises, ce sont par ordre d'importance décroissante : l'Allemagne, lesEtats-Unis, la Grande-Bretagne, la Belgique, et le Luxembourg et enfin l'Algérie.

des importations vers la France

Le classement est encore différent pour la liste des pays qui sont nos acheteurs. Les cinq premiers, par ordre d'importance décroissante sont : l'Algérie, la Belgique, et le Luxembourg, l'Allemagneet la Suisse.

des achats en France

Rôle intermédiaire de l'Angleterre

En ce qui concerne la Grande Bretagne, il y a lieu d'observer que ce pays joue dans une mesure assez large, dans le commerce extérieur, le rôle d'intermédiaire. Certes, la Grande Bretagne, nous achète de grandes quantités de marchandises qu'elle consomme chez elle, comme elle nous vend de nombreuses marchandises de sa production. Mais que fait-elle des grandes quantités de marchandises qu'elle nous achète et ne consomme pas? Elles revend aux pays étrangers. Inversement la Grande Bretagne nous vend d'importantes quantités de marchandises qu'elle a commencé par acheter dans divers pays étrangers.

Tous les pays peuvent jouer plus ou moins ce rôle d'intermédiaire, mais la Grande Bretagne le joue à un degré plus élevé que les autres. C'est parce qu'elle est non seulement un grand peuple industriel(son

Source : BIU Cujas

C'est une nation essentiellement commerçante

industrie est d'ailleurs en déclin marqué depuis une vingtaine d'années)mais aussi une nation essentiellement commerçante. Elle a gardé sa situation de peuple commerçant à peu près intacte, alors qu'elle décline en tant que pays industriel. Elle doit cette puissance, qui en fait un intermédiaire tout désigné, à deux éléments: d'une part, à sa marine marchande qui demeure de très loin la première du monde: d'autre part, à son organisation bancaire, qui est certainement la plus perfectionnée. Les banquiers anglais ont des relations et des ramifications dans tous les pays du monde, Ce sont ces deux organismes qui font de l'Angleterre le peuple commerçant par excellence.

Grâce à sa marine marchande et à son organisation bancaire

Le commerce de la France avec ses colonies

Certaines de nos colonies , pays de protectorat ou territoire sous mandat, tiennent une place fort honorable, parfois même de premier plan, dans les statistiques. Il est donc intéressant de marquer quelle est dans l'ensemble leur importance dans notre commerce extérieur. Le commerce de la France avec ses colonies a très sensiblement augmenté depuis le début du XXème siècle, et ce fait témoigne de la place de plus en plus grande que les colonies tiennent dans l'économie française.

Avant la guerre

Dans la période qui a précédé la guerre, de 1909 à 1913, les importations tirées des colonies représentaient un peu moins de 11 % des importations totales, exactement, 10,95 %

Dans la même période, les exportations envoyées par la métropole dans les colonies représentaient 12,82 % de nos exportations totales.

Son développement depuis la guerre

Voici maintenant les chiffres de l'année 1931; ils permettent de mesurer les progrès accomplis depuis l'avant guerre. En 1931, nous avons tiré des colonies 14,62 % de nos importations totales et nous avons envoyé dans nos colonies 23,52 % de nos exportations totales. Ce mouvement d'échange témoigne que le développement économique de nos colonies suit une marche satisfaisante et qu'il représente un élément de plus en plus notable de la puissance nationale.

Il est bon d'ajouter cependant que nous avons encore au point de vue du développement et de la mise en valeur de nos colonies, beaucoup de progrès à accomplir. Si l'on compare, par exemple, la place que les colonies anglaises tiennent dans le commerce avec la métropole et la place que nos colonies occupent dans notre commerce extérieur, nous sommes encore assez loin de l'Angleterre ; la marche des dernières années est néanmoins relativement très satisfaisante et il y a lieu de penser que, de plus en plus, les colonies seront un élément notable de notre puissance économique.

Source : BIU Cujas

Section III

Les statistiques du commerce extérieur

Mais dans quels documents trouve-t-on les chiffres et les statistiques que nous avons présentés ?

Les trois sortes de documents statistiques.

Les documents dans lesquels on trouve les données statistiques sur le commerce extérieur de la France sont de trois sortes, Les deux premiers sont fournis par l'administration des douanes, et le troisième par le ministère du Commerce.

Les douanes dépendent du ministère des finances

Il est intéressant de noter en passant que l'administration des douanes ne relève pas, comme on le croit souvent, du ministère du commerce, mais du ministère des finances. Les tarifs douaniers, en effet, ne sont pas autre chose que des impôts et tout ce qui est impôt relève du ministère des finances.

La statistique mensuelle des douanes.

L'administration des douanes fournit deux documents statistiques. L'un de ces documents, le plus commode parce qu'il parait régulièrement est la statistique mensuelle. Tous les mois, l'administration des douanes fait connaître l'importance et la consistance du commerce extérieur de la France pendant le mois écoulé.

La statistique annuelle (Tableau général du commerce et de la navigation).

L'autre document, plus volumineux, est la statistique annuelle. Cette statistique groupe toutes les données relatives au commerce extérieur d'une année déterminée. Malheureusement, cette statistique annuelle parait généralement assez tard. Ce retard présenterait de sérieux inconvénients, s'il y avait, au point de vue des données statistiques, des différences considérables entre les chiffres des statistiques mensuelles et des indications des statistiques annuelles Il y a bien, en effet, quelques différences, mais elles sont très peu considérables. Elles proviennent notamment de ce que la détermination des valeurs n'est pas faite tout à fait selon les mêmes procédés dans les statistiques mensuelles et dans les statistiques annuelles. Ces différences ne sont pas assez accusées pour vicier sérieusement les résultats provisoires fournis par les statistiques mensuelles.

Le document annuel est intitutlé : "Tableau général du commerce et de la navigation de la France.

Le Rapport annuel de la Commission permanente des valeurs en douane.

Le troisième document est fourni par le ministère du commerce. Il y a, dans ce ministère, un organisme appelé la commission permanente des valeurs en douane. Cette commission sur laquelle nous aurons à revenir publie tous les ans un rapport. Dans ce rapport on ne trouve pas seulement des chiffres, comme dans les deux documents fournis par l'administration des douanes, mais

Source : BIU Cujas

aussi des renseignements intéressants et assez variés sur l'état des diverses branches de la production et du commerce français. Ce document est par conséquent beaucoup moins aride et moins unilatéral que les documents fournis par l'administration des douanes.

Parmi ces trois documents, les deux premiers fournis par l'administration des douanes, sont les plus importants au point de vue statistique, On y trouve les données statistiques essentielles mensuelles, dans le premier, annuelles dans le second.

Dans l'un et l'autre, les statistiques sont présentées suivant le même classement et les mêmes catégories.

Données fournies par les statistiques douanières

Les principales données statistiques que l'on trouve dans ces deux documents peuvent se ramener aux quatre éléments suivants.

Nature des marchandises entrées et sorties

En premier lieu, les statistiques douanières portent l'indication de la nature des marchandises qui ont fait l'objet du commerce d'importation ou du commerce d'exportation, On indique par exemple les entrées de blé, de charbon, de bois, etc..

Quantités

On trouve ensuite, pour chaque nature de marchandises, l'indication des quantités qui ont été importées ou exportées; tant de têtes de bétail, tant de tonnes de houille, etc.

Provenance ou destination

La troisième donnée qu'on trouve dans les statistiques douanières est la provenance, pour les importations de marchandises étrangères, et la destination, pour les exportations de marchandises françaises.

Valeur

Enfin la quatrième donnée fondamentale est la valeur des marchandises. Les statistiques indiquent la valeur pour chaque espèce de marchandise, par exemple, la valeur des importations de houille pour l'année 1931, Elles donnent également la valeur par catégorie générale des marchandises : valeur des objets d'alimentation importés ou exportés, valeur des matières nécessaires à l'industrie.

Enfin, on trouve dans ces statistiques l'indication de la valeur globale soit des importations, soit des exportations.

Procédés d'établissement des statistiques douanières

La déclaration contrôlée

Par quels procédés la douane obtient-elle ces données fondamentales ? En ce qui concerne les trois premières données, c'est-à-dire la nature, la quantité, la provenance ou la destination, il n'y a jamais eu de doute. La méthode a toujours été la même. On demande à l'importateur et à l'exportateur de marchandises une déclaration où il est fait mention de la nature, de

la quantité, de la provenance, ou de la destination de la marchandise. Ces déclarations sont ensuite contrôlées par le service des douanes. Ce sont elles qui servent de base aux statistiques douanières.

Nature et quantité des marchandises

Cependant une remarque est nécessaire. En ce qui concerne la nature et la quantité des marchandises, il est facile aux agents du service des douanes de se rendre compte de la sincérité des déclarations, et, sur ces deux points, les données des statistiques douanières peuvent être considérées comme exactes, à quelques exceptions près.

Provenance ou destination

Au contraire, pour la provenance ou la destination des marchandises, il y a des causes d'erreur. En fait, on relève d'importantes divergences lorsqu'on confronte les statistiques d'un pays avec les statistiques correspondantes d'une autre nation. Si, pour une année donnée, on veut comparer les statistiques douanières de la France avec celles de la Belgique, on constate que nous avions compté, à l'exportation, une quantité plus considérable de marchandises à destination de la Belgique que cette dernière n'a compté de marchandises provenant de France. Il n'y a pas concordance entre les diverses estimations nationales. Si, par exemple, les statistiques françaises portent qu'on a exporté 500 millions de marchandises à destination de la Bengique, celle-ci n'a porté dans ses statistiques que 400 millions de marchandises importées de France. Et l'on peut faire cette constatation, quelles que soient les statistiques nationales que l'on veuille comparer entre elles.

Divergences entre les statistiques des différents pays

Distinction de la provenance initiale et de la provenance immédiate; de la destination immédiate et de la destination définitive.

Ces divergences sont faciles à comprendre. En effet, ce qu'on déclare souvent aux services des douanes, c'est soit la provenance immédiate, soit la destination immédiate. Or, la provenance ou la destination immédiate peuvent très bien ne pas être la destination ou la provenance réelle. Une marchandise que la France exporte en Belgique porte comme indication ce dernier pays; elle peut très bien être réexpédiée de Belgique dans un autre pays, traverser seulement la Belgique et aller soit en Allemagne, soit aux Pays-Bas. C'est pour cette raison qu'il ne faut pas ajouter une foi aveugle aux indications des statistiques douanières concernant soit la provenance, soit la destination des marchandises.

Mais sous cette réserve, d'ailleurs importante, pour l'appréciation des statistiques en ce qui concerne les trois premiers points, il n'y a pas de difficulté sur la méthode, qui est la déclaration, contrôlée par l'Etat, de l'importateur ou de l'exportateur.

Détermination des valeurs

Au contraire, pour le 4ème point (valeur des

marchandises), deux systèmes sont en présence. La France a commencé par adopter une de ces deux méthodes pour aboutir , il n'y a pas très longtemps, à l'autre.

Les deux méthodes

La première méthode est la même que pour la nature , la quantité, la provenance ou la destination des marchandises. C'est celle de la déclaration obligatoire, imposée à l'exportateur ou à l'importateur d'une marchandise, sous des sanctions à déterminer en cas de non observation. Plus encore que pour les autres données, les déclarations de valeur doivent être contrôlées par le service des douanes. Ces vérifications ne sont d'ailleurs pas très faciles.

Détermination des valeurs par une commission d'experts.

La première méthode est la même que pour la nature la quantité, la provenance ou la destination des marchandises, C'est celle de la déclaration obligatoire, imposée à l'exportateur ou à l'importateur d'une marchandise, sous des sanctions à déterminer en cas de non observation. Plus encore que pour les autres données, les déclarations de valeur doivent être contrôlées par le service des douanes. Ces vérifications ne sont d'ailleurs pas très faciles.

Détermination des valeurs par une commission d'experts

L'autre méthode - qui a été jusqu'à une date récente, la méthode française - consiste à faire déterminer la valeur des importations ou des exportations par une commission officielle composée d'experts en ces matières.

Quel est le rôle de cette commission ?

Cette commission ne peut pas déterminer la valeur de chaque marchandise importée ou exportée. Elle ne peut établir que des moyennes, soit trimestrielles, soit annuelles. On réunira la commission d'experts une fois l'année écoulée et on lui demandera quelle a été la valeur moyenne des tissus de laine, de fil, de coton pendant l'année. C'est par conséquent la valeur moyenne déterminée par des gens compétents, qui figure dans les statistiques.

C'est une moyenne établie après l'année écoulée

En France, c'est par le second système que nous avons commencé, à partir du moment où on a publié des statistiques précises en matière d'importation ou d'exportation, on a créé, en 1826, - c'était le début des statistiques détaillées - une commission des valeurs en douane composée, non pas de fonctionnaires, mais de gens de métier, de commerçants, d'industriels ou d'agriculteurs. Cette commission a été chargée d'établir la liste des prix officiels, c'est-à-dire de déterminer, pour chaque espèce de marchandise, la valeur pour laquelle cette marchandise devait figurer dans les statistiques de la douane. Chose assez curieuse, qui étonne maintenant, cette liste de prix officiels établie par la commission n'a fait l'objet

La commission des valeurs en douane (1826)

Fixité des prix officiels arrêtés par cette commission

d'aucune révision pendant vingt ans. Durant ce laps de temps, on a appliqué aux marchandises qui entraient ou qui sortaient les prix tels qu'ils avaient été fixés une fois pour toutes en 1826. Cela nous parait,à l'heure actuelle, tout à fait absurde, parce que nous sommes habitués maintenant à voir les prix des marchandises varier avec beaucoup d'ampleur, et très souvent. C'était cependant beaucoup moins absurde à cette époque car les prix étaient alors relativement très stables, beaucoup plus que les prix actuels, On pouvait donc, sans tomber dans l'erreur continuer, à appliquer pendant un assez grand nombre d'années aux marchandises importées ou exportées les chiffres officiellement déterminés une fois pour toutes.

La commission devient permanente

(1847)

Cependant,à mesure que les années s'écoulaient, le système apparaissait comme donnant des résultats qui n'étaient plus conformes à la réalité des choses, si bien qu'en 1847, on réunit de nouveau une commission d'experts.Elle fut dotée d'un statut nouveau indiquant que, désormais, la commission devait se réunir chaque année. Pour bien marquer ce progrès, dans la méthode, la commission des valeurs de douane a pris, à partir de 1847, le nom de commission permanente des valeurs en douane, C'est le nom qu'elle porte encore maintenant.

Les prix sont ceux arbitrés tous les ans

Jusqu'à une date récente, la commission permanente des valeurs de douane était le seul organisme chargé de déterminer la valeur des marchandises importées ou exportées. Les choses se passaient de la façon suivante, On réunissait cette commission au début de l'année et on lui demandait de commencer son travail de détermination des valeurs pour l'année écoulée. En attendant que ce travail soit fait, pendant le cours de l'année, il n'y avait pas encore de valeur officielle. On n'avait de chiffre officiel qu'une fois l'année écoulée, de sorte que, pendant le courant de cette même année, on appliquait aux marchandises qui entraient ou qui sortaient les valeurs précédemment déterminées. Il y avait ainsi deux évaluations successives, qui différaient assez sensiblement, dans bien des cas; une évaluation provisoire, faite d'après les valeurs de l'année précédente et une évaluation définitive, établie une fois l'année écoulée, quand la commission avait achevé son travail.

Les deux évaluations successives

Depuis la guerre les variations des prix ont détraqué ce système

Ce système a fonctionné sans changement jusqu'en 1916. En 1914, la guerre avait déterminé des variations de prix brusques et amples. Le système ne pouvait plus fonctionner d'une façon correcte. On appliquait , par exemple, à l'année 1916, les valeurs moyennes de l'année 1915 ou même , tant que la commission n'avait pas fini son travail pour 1915, les va-

Source : BIU Cujas

leurs moyennes de 1914. Or, en 1916, les prix n'étaient plus les mêmes qu'en 1915 et 1914.

L'obligation de déclarer les valeurs. Défaut de sanction.

On décida alors de changer de système et un décret imposa aux importateurs et aux exportateurs l'obligation de déclarer la valeur des marchandises, comme ils déclaraient déjà la nature, la quantité, la provenance ou la destination. Mais on s'aperçut qu'il n'y avait, à ce moment aucune loi qui permit d'infliger une pénalisation, lorsque la déclaration de valeur n'était pas faite, ou qu'elle était faite d'une façon inexacte. C'était une obligation sans sanction. Les déclarations furent inexactes et extrêmement irrégulières. Au bout de peu de temps, il fallut renoncer à ce système et on s'est arrangé comme on a pu, tant que la guerre a duré.

Aujourd'hui on applique aux valeurs la déclaration obligatoire et contrôlée

La guerre terminée, on a repris la question et, en passant par des modifications successives, on a abouti au système actuel.

L'importateur et l'exportateur sont obligés de déclarer la valeur des marchandises qui entrent ou qui sortent, Mais cette obligation comporte maintenant des sanctions et les déclarations peuvent être considérées comme exactes en moyenne.

Rôle de la commission permanente

Avec ce nouveau système de déclaration, il est bien certain que le rôle de la commission permanente des valeurs de douane a perdu beaucoup de son importance. Cependant, elle n'a pas disparu, D'abord, elle établit tous les ans des rapports qui nous renseignent

Son rapport annuel

sur l'état des diverses branches de l'activité économique. Elle est divisée en cinq sections, entre lesquelles sont réparties les catégories de marchandises, d'après leur nature. Chaque section fait un rapport annuel , dans lequel on trouve des renseignements assez intéressants sur l'état économique de la France. Outre ces cinq sections, il y a une section administrative, composée de fonctionnaires, et chargée de coordonner le travail des autres sections.

Voici donc une première fonction qui subsiste pour la commission des valeurs de douane, elle établit des rapports, fort instructifs, parce qu'ils sont établis par des gens de métier.

Révision des valeurs déclarées

La Commission a gardé aussi une autre fonction, en ce qui concerne la détermination des valeurs. Tous les trois mois, elle revise les déclarations des importateurs et exportateurs, et s'assure qu'en moyenne, ces déclarations coïncident bien avec la valeur réelle des marchandises. Elle a par conséquent une fonction de revision.

Les statistiquesmensuelles

Voici comment les choses se passent maintenant. Dans les statistiques mensuelles figurent les valeurs

Source : BIU Cujas

déclarées par les exportateurs ou les importateurs. Pour la statistique annuelle ou tableau général du commerce et de la navigation de la France, ce sont les valeurs revisées par la commission permanente des valeurs de douane qui y sont inscrites. Etant donné qu'il y a ainsi deux évaluations, on relève quelques écarts, de minime importance, d'ailleurs entre le total annuel qui résulte des 12 statistiques mensuelles et le tableau général des valeurs de douane dressé d'après les évaluations revisées par la commission permanente.

La statistique annuelle

Le système des valeurs déclarées obligatoires est maintenant pratiqué dans presque tous les pays. S'il a été récemment adopté en France, il est pratiqué depuis longtemps aux Etats-Unis, en Angleterre, en Allemagne, en Italie.

Le commerce effectif ou général et le commerce spécial

Lorsqu'on consulte les statistiques douanières, on s'aperçoit qu'il y est question tantôt du commerce que les statistiques appellent le commerce spécial, et tantôt de ce qu'on appelait, jusqu'à une date récente, le commerce général. On a changé cette dénomination de commerce général pour celle de commerce effectif.

Distinction du commerce effectif et du commerce spécial

Que signifie exactement l'expression de commerce spécial, et que signifie l'expression de commerce général ou commerce effectif ?

Le commerce spécial (cette dénomination est d'ailleurs bien mal choisie, parce qu'il n'est pas possible, lorsqu'on n'est pas averti. d'en deviner le sens) répond à l'idée suivante. On compte dans le commerce dit spécial la partie du trafic international qui entre réellement dans l'activité économique d'un pays. Au contraire, la partie du trafic qui ne fait que traverser le pays, qui par conséquent n'entre pas dans l'activité économique de ce pays, n'est pas comptée au commerce spécial. Elle ne figure que dans le commerce général ou commerce effectif.

Le commerce spécial comprend la portion du trafic qui entre dans l'activité économique nationale

Telle est la notion générale. Voici comment, dans la pratique, cette idée est comprise.

Tout d'abord à l'importation, le commerce spécial comprend toutes les marchandises qui sont destinées à la consommation intérieure. Par consommation intérieure, il ne faut pas seulement entendre la consommation dernière, finale, qui fait disparaître les marchandises mais aussi ce qu'on peut appeler la consommation industrielle, par exemple les matières premières qui entrent

Y figurent : à l'importation les marchandises destinées à la consommation intérieure

Source : BIU Cujas

pour être travaillées par l'industrie française. A l'importation, le commerce spécial comprend donc les marchandises destinées à la consommation nationale, quel qu'en soit le mode.

Mais non les marchandises en entrepôt ni en transit

Que reste-t-il, en dehors du commerce spécial, à l'importation? D'une part, les marchandises en transit, qui ne font que traverser le territoire par che min de fer, canaux ou routes de terre, On exclut également du commerce spécial les marchandises qui, arrivant de l'étranger, sont simplement mises dans un entrepôt, Les entrepôts, qui jouent un rôle important sont en quelque sorte des magasins d'attente, où l'importateur place la marchandise dont il ne sait pas encore quelle sera la destination définitive.

Depuis 1922, les marchandises entrées en admission temporaire figurent au commerce spécial

Jusqu'en 1929, une troisième catégorie de marchandises ne comptaient pas au commerce spécial, mais seulement au commerce effectif . C'étaient les marchandises placées sous le réfome de l'administration temporaire. L'admission temporaire est applicable aux matières premières brutes ou aux produits déjà travaillés, mais qui n'ont pas encore reçu leur forme définitive, importées en France pour y être travaillées ou pour recevoir un complément de transformation dans les industries nationales. Ces marchandises sont provisoirement dispensées de payer les droit de douane, à condition qu'au bout d'un certain temps elles ressortent du territoire français, après avoir reçu la transformation ou le complément de transformation qu'elles étaient venues y chercher.

Depuis 1929 on a changé de méthode et les marchandises en admission temporaire comptent au commerce spécial. Il paraît, en effet, assez rationnel de faire entrer dans le commerce spécial les marchandise reçues en admission temporaire; puisque ces marchandises viennent chercher en France, une transformation ou un complètement de fabrication, elles entrent au moins pour partie dans l'activité économique nationale.

Le commerce spécial à l'exportation comprend

A l'exportation, quelles sont les marchandises qui comptent dans le commerce spécial ?

Les marchandises produites en France

Ce sont d'abord les marchandises qui ont été produites ou fabriquées en France. Tout ce qui sort de nos Usines, de notre sol est évidemment, à l'exportation, compté au commerce spécial. Mais on ne peut s'en tenir à cette notion si simple, et on compte dans le commerce spécial des marchandises qui sont en réalité , soit en partie soit meme, dans certains cas, en totalité, étrangères.

Les marchandises francisées par le paiement des droits d'entrée

Voic, par exemple, une marchandise étrangère, où meme un produit colonial, puisque les statistiques s'appliquent au commerce colonial comme au commerce

Source : BIU Cujas

étranger, qui est entrée en France en acquittant le droit de douane. Au point de vue douanier, cette marchandise, qui a payé des droits est désormais une marchandise nationale.Si elle est réexportée, on la compte au commerce spécial, puisqu'on ne peut plus la distinguer des marchandises vraiment nationales.

u entrées en franchise

En second lieu, certaines catégories de marchandises -c'est le cas de la majorité des matières premières n'ont pas à acquitter de droits de douane à l'entrée en France. On n'a pas voulu frapper de taxes douanières les matières premières, afin de faciliter à l'industrie française le travail de transformation qu'elle accomplit sur ces matières. Les marchandises étrangères entrées en franchise de droits, sont ignorées, par le service des douanes et, de ce fait, ne peuvent plus être distinguées des marchandises françaises. Si ces marchandises ressortent du territoire elles comptent à l'exportation au commerce spécial.

es marchandises ressorties près admission emporaire

Les marchandises qui entrent sous le régime de l'admission temporaire sont comptées, depuis 1929, au commerce spécial à l'importation. Naturellement,lorsqu'elles ressortent après avoir été travaillées par les usines françaises, elles sont comptées à l'exportation au commerce spécial.

Il n'y a donc à exclure du commerce spécial à l'importation que les marchandises étrangères qui, à l'entrée en France, avaient été mises dans un entrepôt puis sont réexpédiées à l'étranger.

e commerce général

Le commerce général ou effectif comprend d'abord tout le commerce spécial; de plus, à l'importation, les marchandises mises dans les entrepôts, à l'exportation, les marchandises qui sortent des entrepôts sans avoir pénétré dans la consommation française.

es marchandises en transit sont comptés à part

Il reste encore les marchandises en transit, qui ne font que traverser le territoire français et ne sont pas comptées au commerce spécial. Il serait logique de les compter au commerce général, comme on l'a fait pendant très longtemps. Depuis une date récente, les marchandises en transit forment une catégorie à part, elles ne sont portées ni au commerce général,ni au commerce spécial. Il faut connaître ce changement pour interpréter correctement les statistiques.

es statistiques s'entendent sauf précision contraire,du commerce spécial

Lorsqu'on cite une statistique douanière sans spécifier si l'on parle du commerce spécial ou du commerce effectif, elle doit s'entendre du commerce spécial. Par conséquent, lorsqu'on parle du chiffre du commerce extérieur, sans dire de quel commerce il s'agit, on saura qu'il est question du commerce spécial et non du commerce général.

La distinction du commerce spécial et du commerce effectif n'est pas particulière aux statistiques fran-

« Les Cours de Droit »
Source : BIU Cujas 4, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

çaises, On la fait dans tous les pays.

La distinction est faite partout, mais suivant des règles diverses

On compte au commerce spécial les marchandises qui entrent vraiment dans le cycle de l'activité économique nationale et on en exclut celles qui ne font que traverser le territoire.

Mais cette même notion générale, acceptée dans tous les pays n'est pas partout traduite, au point de vue statistique, d'une façon identique.

Telle catégorie de marchandises, dans un pays, figure au commerce spécial, et dans un autre, compte au commerce général. Mais l'idée générale est toujours la même.

Commerce extérieur et commerce intérieur

On compare assez souvent le commerce extérieur un pays avec son commerce intérieur ou, tout au moin on cherche à faire la comparaison. Cette tâche offre des difficultés presque insurmontables. Quand on che che à comparer le commerce intérieur et le commerce extérieur d'un pays, on se pose cette question: de c deux branches du commerce, quelle est la plus importante? Est-ce le commerce intérieur, ou le commerce extérieur? Sous cette forme, la question est mal pos et ne peut comporter aucune réponse précise, pourquo

Difficulté de la comparaison du commerce extérieur et du commerce intérieur

D'abord, pour ce qui est de la précision des do nées statistiques concernant le commerce extérieur, s elles ne sont pas parfaites, il n'y a pas de statist ques parfaites - elles offrent cependant un degré éle d'exactitude. On peut leur faire largement confiance elles donnent une image exacte de l'activité d'un pa dans le commerce international.

Les statistiques du commerce intérieur sont incomplètes.

Au contraire, pour le commerce intérieur, nous n'avons que des statistiques incomplètes, imparfaite Avant l'établissement de l'impôt sur le chiffre d'affaires, on n'avait aucun renseignement sur l'importance du commerce intérieur. Cet impôt fournit maintena des données intéressantes sur l'intensité du commerc intérieur. Mais il ne frappe pas toutes les marchandises; les statistiques qu'on en peut tirer sont trè incomplètes. Elles ne sont pas comparables, comme exactitude et précision, avec les statistiques du co merce extérieur.

En second lieu, la comparaison n'est pas possib parce qu'en bonne logique, on ne peut comparer que d choses semblables. Or, le commerce intérieur et le c merce extérieur sont choses très dissemblables. Le c merce extérieur se compose de marchandises qui entr ou sortent, et sont, à ce moment, saisies dans les s tistiques douanières. Après, ou avant on ne s'occupe pas de leur sort. Par conséquent, dans les trajets

Les statistiques douanières ne donnent que les échanges aux frontières

Source : BIU Cujas

multiples qu'une marchandise peut accomplir: le commerce extérieur ne saisit qu'un point de leur trajet. C'est le moment où la marchandise franchit la douane et entre chez nous, ou sort de chez nous, le moment de l'importation ou de l'exportation.

Les statistiques douanières donnent donc une image du commerce extérieur qui est formée uniquement de points pris sur les trajets multiples que la marchandise peut accomplir.

Pour le commerce intérieur, la question est tout à fait différente.

Le commerce intérieur comprend toute la série des transmissions

La marchandise peut changer deux fois, dix fois de main. Elle passe par une série d'intermédiaires, producteur, marchand en gros, au détail, industriel qui fait une première transformation, industriel qui fait un complèment de transformation, puis elle est reprise par le commerçant en gros, le commerçant au détail et enfin par le consommateur. Le commerce intérieur se compose de la somme de trajets que la marchandise accomplit.

On ne peut pas comparer des choses aussi dissemblables que le commerce intérieur et le commerce extérieur.

Le commerce extérieur et le commerce intérieur sont mêlés

Enfin le commerce extérieur et le commerce intérieur sont mêlés d'une façon très étroite. La marchandise étrangère qui franchit la frontière, après avoir figuré dans le commerce extérieur à l'importation, peut figurer dans le commerce intérieur, où elle va accomplir des trajets multiples. De meme, la marchandise française qui est exportée à l'étranger, a commencé par alimenter le commerce intérieur français, avant de figurer dans le commerce extérieur.

Comment il faut poser la question :commerce extérieur et production

Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas une question à poser, mais on doit la poser de la façon suivante.

Toute nation produit à la fois pour elle-meme et pour la consommation des autres pays. Il n'y a pas une nation, à l'heure actuelle, qui ne produise que pour elle-meme et qui ne consomme que ce qu'elle produit. Toute nation produit plus ou moins pour elle et pour l'étranger et, plus ou moins, consomme des produits étrangers. La question doit etre posée non sur le terrain commercial, mais sur le terrain de la production.

Les deux aspects

D'une façon générale, les nations produisent-elles plus pour elles-memes, ou plus pour les pays étrangers? ou bien , inversement, consomment-elles principalement ce qu'elles ont produit elles-memes ou consomment-elles principalement ce qui vient de l'étranger? Cette question peut se poser aussi bien pour l'ensemble des nations que pour telle ou telle nation en particulier.

Source : BIU Cujas

Les nations produisent surtout pour elles mêmes et consomment surtout leurs produits

Si l'on prend d'abord l'ensemble des nations, il est certain qu'elles produisent plus pour elles-mêmes que pour l'étranger, et que leur consommation, sous ses diverses formes, est alimentée plus par leur propre production que par la production étrangère.

Si l'on considère telle ou telle nation en particulier bien que les statistiques soient sur ce point très incertaines, on ne considère pas comme vraisemblable qu'à l'heure actuelle, il y ait aucun pays qui exporte la totalité ou la majeure partie de sa production, du moins si l'on considère, l'ensemble de la production nationale. Si l'on prend, non pas l'ensemble mais telle catégorie de marchandises, il est facile de citer des cas dans lesquels un pays vend à l'étranger la majeure partie de telle catégorie de marchandises. Ainsi le Brésil, qui est un grand producteur de café, vend la majeure partie de sa production à l'étranger.

Certaines catégories de marchandises sont surtout exportées

A un autre point de vue, il y a de très grandes différences, d'un pays à un autre, dans l'importance respective de la consommation de la production nationale et de la production étrangère.

Certains pays consomment surtout certains produits étrangers. L'Angleterre

Le pays qui envoie à l'étranger le plus de sa production nationale et qui consomme le plus de production étrangère, c'est l'Angleterre. C'est le pays dans lequel par tête d'habitant, l'exportation des produits nationaux est la plus élevée et l'importation des produits étrangers également la plus forte. Au contraire, si on prend les Etats Unis, on trouve des chiffres très élevés soit pour l'exportation, soit pour l'importation. Mais si l'on traduit ces chiffres par tête d'habitant, on trouve des chiffres bien moindres que les chiffres anglais. Cela revient à dire que les Etats-Unis, malgré le développement de leur industrie, sont encore beaucoup moins mêlés au commerce international que les vieux pays comme l'Angleterre.

Il y a, d'un pays à un autre, à ce point de vue, de très grandes différences.

Chapitre II

TECHNIQUE DE LA POLITIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans le monde entier, les Etats interviennent de plus en plus dans le commerce international. Nous laisserons de côté pour le moment la question de savoir ce que valent ces interventions au point de vue économique et nous nous bornerons à étudier la technique des interventions de l'Etat. Cette technique est très complexe et nous allons étudier séparément les divers procédés par lesquels les Etats interviennent dans le commerce international.

Source : BIU Cujas

Section I

Les divers procédés de la politique du commerce international

I - Les prohibitions

Le premier procédé, le plus énergique et le plus brutal de tous, est ce qu'on appelle les prohibitions.

Les Etats peuvent instituer -il y en a encore d'assez nombreux exemples-soit des prohibitions à l'entrée des marchandises étrangères, soit des prohibitions à la sortie des marchandises nationales.

Les prohibitions d'entrée protègent l'industrie nationale.

L'effet attendu des prohibitions d'entrée est très facile àcomprendre.Lorsqu'un Etat établit des prohibitions d'entrée,c'est afin de protéger tel ou tel produit, telle ou telle branche de l'industrie nationale qui se plaint de ce que la concurrence étrangère avilit les prix sur le marché national.La mesure la plus brutale consiste à interdire complètement l'entrée de cette marchandise étrangère.

Les prohibitions de sortie protègent l'industrie nationale.(matières premières)

On peut, au contraire, se demander à quoi peuvent servir les prohibitions de sortie,Lorsqu'un Etat interdit à des marchandises nationales de passer la frontière et d'aller se vendre sur les marchés extérieurs,quel peut être l'objet de ces prohibitions de sortie?

Elles peuvent avoir un double objet.D'ailleurs,à l'heure actuelle,elles sont devenues très rares.

Ou bien il s'agit d'empêcher la sortie de matières premières que l'industrie nationale a l'habitude de travailler, et du travail desquelles elle tire des bénéfices. Ainsi en Angleterre,pendant très longtemps et jusqu'au début du XIXème siècle,il y avait une prohibition de sortie de la laine brute.Cette matière ne pouvait sortir d'Angleterre,parce que l'industrie lainière anglaise était,à ce moment,la plus puissante des industries anglaises.L'Angleterre ne voulait pas que des industries étrangères pussent bénéficier de cette laine pour concurrencer ensuite l'industrie nationale.

ou les consommateurs(denrées alimentaires)

Ou bien il s'agit de denrées alimentaires considérées comme tout à fait indispensables à l'existence.Ces denrées ne sont pas produites en surabondance dans le pays, il y en a juste assez pour alimenter le marché national.La prohibition de sortie a pour but de protéger, non pas le producteur,mais le consommateur,en lui réservant cette denrée alimentaire nécessaire produite sur le sol national.

Le problème du blé

En France,sous l'ancien régime, il y a eu des cas assez nombreux dans lesquels, pour un certain nombre d'années ou de mois, on interdisait la sortie du blé, par exemple, A l'heure actuelle, le problème du blé est un problème de surabondance,mais autrefois

le problème consistait à avoir assez de blé pour nourrir la population. Dans les années où la récolte avait été médiocre ou mauvaise, on interdisait la sortie du blé, afin de protéger le consommateur.

A partir de 1860, les prohibitions sont devenues exceptionnelles

Au cours de la seconde moitié du XIXème siècle, ce procédé des prohibitions, de sortie ou d'entrée, avait été perdant sans cesse du terrain. Au commencement du XXème siècle, on pouvait dire que les prohibitions étaient un procédé tout à fait exceptionnel. Les traités d'économie politique délaissaient les prohibitions comme des armes vieillies dont on ne faisait plus usage, sinon dans ces cas exceptionnels.

On en trouvait dans trois cas: prohibitions d'intérêt fiscal

On en trouvait dans les trois cas suivants :

Il y avait des prohibitions édictées dans un intérêt de fiscalité. Certains Etats, par exemple, l'Etat français, ont établi des monopoles fiscaux de telle industrie ou de telle branche d'activité qui ont pour but de faire tomber des ressources plus ou moins importantes dans les caisses publiques. Il ne faut donc pas qu'un produit similaire étranger vienne concurrencer le produit dont l'Etat a le monopole et amoindrir le rendement fiscal.Dans ce cas, sauf autorisation expresse de l'administration, il y a prohibition d'entrée pour le produit dont l'Etat a le monopole.

En France, il est rigoureusement interdit d'introduire des cartes à jouer non timbrées, des allumettes chimiques et du tabac. L'administration tolère seulement - mais ce n'est pas un droit - ce qu'on appelle les provisions de route.

Prohibitions sanitaires

Une autre sorte de prohibition, qui n'a jamais cessé d'exister, est la prohibition dite sanitaire. Lorsque dans un pays étranger, une épidémie, une maladie contagieuse (Nous ne parlons pas des maladies qui peuvent frapper les hommes, mais de celles qui frappent les animaux ou les plantes), sévit sur le bétail ou sur une plante, on interdit l'entrée du bétail ou des plantes de ce pays pour éviter l'invasion de parasites indésirables. Pour les individus, il est évident qu'on ne peut interdire leurs déplacements. On prend des précautions à la frontière, mais l'entrée des animaux ou des plantes peut être interdite.

Il y a quelques mois, l'Angleterre et les Pays Bas ont interdit l'entrée des pommes de terre françaises, sous prétexte que , dans certaines régions de la France, vivait un parasite, appelé le doryphora. D'ailleurs nous usons du même procédé et, au printemps dernier, pendant quelques semaines, on a interdit l'entrée en France des pommes américaines, sous prétexte qu'elles apportaient en France, un insecte, appelé pou de San José.

Elles ont souvent un but protecteur

Assez souvent, ces prohibitions d'ordre sanitaire sont détournées de leur véritable objet, et, sous un prétexte sanitaire, on interdit l'entrée de telle ou telle marchandise étrangère, tout simplement parce qu'à un moment donné, elle gêne la production nationale.

Les pays libre-échangistes - c'était,le cas de l'Angleterre, jusqu'au début de l'année 1932 - lorsqu' un produit étranger gênait le produit similaire national, ne se faisaient pas faute d'invoquer des prétextes sanitaires pour instituer des prohibitions qui arrêtaient ce produit à la frontière.

Prohibitions à titre de représailles

Une troisième catégorie de prohibitions n'a jamais cessé d'exister. Ce sont les prohibitions à titre de représailles, Lorsque deux pays sont engagés dans une lutte douanière et que chacun cherche à faire au commerce de l'autre le plus de mal possible, on peut aller jusqu'à instituer des prohibitions, afin d'amener l'adversaire à céder.

Sauf les trois catégories ci-dessus, au début du XXème siècle, la prohibition était un procédé qu'on considérait comme appartenant au passé bien plutôt qu' au présent.

Renouveau des prohibitions depuis la guerre.

La guerre a remis les prohibitions en honneur.Les gouvernements se sont trouvés aux prises avec des difficultés exceptionnelles et des circonstances extraordinaires. On a vu alors réapparaître la prohibition. Cette arme du passé a été de nouveau forubie et a repris sa place dans l'arsenal des armes douanières.

Le gouvernement pouvait établir par décret des prohibitions ou des droits de sortie (loi de 1814)

Dans notre pays, durant la guerre, on a vu apparaître des prohibitions de sortie et d'entrée. Pour les sorties, il n'y a pas eu besoin de demander au Parlement des lois nouvelles. La loi du 17 Décembre 1814 donnait au pouvoir exécutif le droit d'établir des prohibitions de sortie par décret, ou d'instituer-ce qui est le diminutif de la prohibition de sortie - des droits de douane à la sortie des marchandises nationales.

Pour les prohibitions d'entrée, le gouvernement n'avait pas les mêmes pouvoirs, D'ailleurs, dans les premiers temps de la guerre, on ne songeait pas encore à interdire l'entrée des marchandises étrangères, Du fait de la difficience résultant de la production nationale, on les considérait, comme bienvenues.Mais à partir de la fin de 1915, l'endettement de notre pays envers les pays étrangers a commencé à devenir inquiétant. Pour soutenir la guerre, nous empruntions à l' étranger et à ces emprunts s'ajoutaient les créances étrangères à raison des importations de marchandises. Toute importation de marchandises étrangères est une créance. Ces créances étrangères, du fait des importa-

Des entrées ont été ensuite prohibées pour éviter la hausse du change étranger.

Source : BIU Cujas

tions, commençaient à peser lourdement sur le change français et sur la tenue de la monnaie nationale.

La loi du 6 Mai 1916 a donné provisoirement au gouvernement le droit d'établir des prohibitions d'entrée ou d'augmenter le taux des droits d'entrée, mais non d'instituer des droits

C'est pour cela qu'est intervenue une loi qui a été , comme toutes les lois de la guerre, temporaire. Elle a d'ailleurs été prorogée successivement et a duré jusqu'en 1923. C'est la loi du 6 Mai 1916, qui a donné au pouvoir exécutif, en ce qui concernait les importations, des droits analogues à ceux que le gouvernement avait déjà pour l'exportation, du fait de la loi de 1814. Cette loi a conféré au gouvernement le droit de prohiber par décret l'entrée des marchandises étrangères, et d'augmenter le taux des droits d'entrée déjà existants. Elle ne lui a pas donné toutefois, comme la la loi de 1816, le pouvoir d'instituer de nouveaux droits de douane, mais seulement la faculté, soit de prohiber l'entrée des marchandises étrangères, soit d'augmenter le taux des droits de douane existants.

Les prohibitions de sortie des denrées agricoles après la guerre

La guerre, terminée, le système des prohibitions n'a pas disparu aussitôt. Certaines ont été maintenues; d'autres ont été établies ou rétablies. Elles ont surtout été des prohibitions de sortie ou, ce qui en est le diminutif, des droits de sortie. Ces prohibitions de sortie ont porté sur un certain nombre de produits agricoles.

Leurs motifs

Pourquoi empêcher les produits agricoles de se vendre à l'étranger ? Parce que, dans les premières années qui ont suivi la guerre, l'agriculture française a eu besoin d'un délai assez long pour se rétablir et retrouver sa production normale.

En second lieu les pouvoirs publics ont été aux prises avec la question de la vie chère. Etant donné

La lutte contre la vie chère

que la monnaie étrangère se dépréciait et que les revenus d'une grande partie de la population ne montaient pas en proportion de la dépréciation du franc, des catégories importantes de citoyens se plaignaient de la cherté de la vie. C'est pour lutter contre la vie chère qu'on a institué des droits de sortie ou des prohibitions sur certains produits agricoles, afin de conserver ces produits sur le marché intérieur et de maintenir, autant que possible, des prix acceptables pour les consommateurs français.

Le retour au protectionnisme agricole en 1927

Ces prohibitions constituaient évidemment un système décourageant pour l'agriculture. Les agriculteurs ont protesté de plus en plus véhémentement et la loi douanière du 27 Juillet 1927 a supprimé tout ce qui subsistait encore des droits et prohibitions de sortie sur les produits agricoles.

Si le législateur est tombé, avant 1927, dans un excès au détriment de l'agriculture, il est tombé de-

Source : BIU Cujas

puis dans l'excès contraire. Depuis 1927, il a développé la protection des produits agricoles par toutes sortes de procédés. On a tellement fermé le marché national aux importations de produits agricoles étrangers que c'est, à l'heure actuelle, un élément certain de la cherté de la vie. En pareille matière, il est difficile de garder le juste milieu.

La prohibition entrave les relations nécessaires entre les Etats.

La prohibition est une mesure brutale, qui va tout à fait à l'encontre de l'idée que, entre les nations, le trafic est une chose indispensable. Etant donné la complexité des faits économiques, il est nécessaire que les nations puissent avoir une certaine liberté de commerce entre elles.

La convention de 1927 interdisant les prohibitions, n'est pas entrée en vigueur.

Aussi, en 1927, une convention internationale avait-elle été adoptée, à la suite d'une conférence économique qui s'était tenue à Genève. Une vingtaine d'Etats, parmi lesquels la France, avaient signé un engagement interdisant d'instituer des prohibitions On pouvait espérer que cette arme vieillie qu'est la prohibition allait enfin disparaître. Cette convention internationale n'a pas réuni le nombre d'adhérents nécessaire pour etre mise en vigueur. Il avait été prévu ce qui était raisonnalbe, qu'elle ne pourrait etre appliquée qu'à partir du moment où un certain nombre d'Etats l'auraient ratifiée. Ce nombre n'a jamais été atteint, et la convention est restée lettre morte.

La dépression économique mondiale qui a commencé à la fin de 1929 a donné un renouveau de vigueur aux prohibitions, comme àtoutes les mesures tendant à isoler les uns des autres les marchés nationaux.

La convention de 1927 prévoyait d'ailleurs un trop grand nombre d'exceptions. Aussi ne pouvait-on la considérer que comme un premier pas dans la voie de la suppression des prohibitions.

2 - Le contingentement

A côté des prohibitions, un procédé en est le diminutif, Depuis environ deux ans, ce procédé a pris un développement extraordinaire, alors qu'auparavant, il avait un caractère tout à fait extraordinaire.

Définition du contingentement

Ce procédé s'appelle le contingentement .En quoi consiste le contingentement? A ne permettre l'entrée sur le territoire national que d'une quantité déterminée à l'avance de tel ou tel produit étranger.

Son objet

On peut comptendre le contingentement de bien des façons.

Limiter une mesure de faveur

Le contingentement peut d'abord etre le complément d'une mesure de faveur dans l'ordre douanier. Parfois un Etat accorde à une certaine catégorie de

Source : BIU Cujas

marchandises d'un autre pays ce qu'on appelle un régime préférentiel, c'est-à-dire l'application de droits de douane moins élevés que ceux qu'il applique ordinairement. On comprend que cet Etat entende limiter la quantité de marchandises qui bénéficiera de cette faveur.

et,plus ordinairement,renforcer la protection nationale.

A l'heure actuelle, le contingentement a un but tout différent lorsqu'on établit actuellement un contingentement sur une marchandise étrangère, ce n'est pas comme complément d'une mesure de faveur consentie à un produit étranger, En dehors de tout droit préférentiel, alors que les droits de douane sont extrêmement élevés et qu'on les applique sans distinction à toutes les marchandises venant de l'étranger, on trouve à un moment donné, que ces droits ne constituent plus, pour la production nationale, une protection suffisante. Bien que lourdement taxés, certains produits entrent encore sur le marché intérieur et les producteurs nationaux estiment cette importation nuisible à leurs intérets.

On complète alors par le contingentement la protection résultant déjà des droits de douane à l'importation de la marchandise étrangère. On décide qu'il ne pourra entrer sur le marché national, meme en payant les droits forts, qu'une quantité fixée à l'avance du produit étranger, Cette mesure peut etre fixée pour un mois , deux mois, un an suivant le cas.Une fois la limite du contingentement atteinte, les choses se passent comme si on était en présence d'une prohibition: la frontière est fermée à l'importation de la marchandise étrangère.

Développement de ce procédé depuis 1931

C'est aux environs de Mars 1931 qu'on a commencé en France àappliquer le contingentement. Pendant quelque temps, on a présenté ce procédé comme une mesure de transition, une mesure temporaire, commandée par les circonstances économiques. Puis, peu à peu, on s'est engagé dans cette voie et, à l'heure actuelle, il y a plus d'un millier de marchandises pour lesquelles des mesures de contingetement ont été établies. Ce procédé parait devoir maintenant etre une arme durable du système douanier, en France et dans d'autres pays.

3 - Les droits de douane

Les droits de douane sont le procédé essentiel de la politique commerciale

Le troisième procédé, leplus habituel, le plus traditionnel, est celui des droits de douane, Ce n'est ni la prohibition, ni le contingentement, c'est le fait de frapper d'un droit la marchandise étrangère qui entre, ou la marchandise nationale qui sort.

Qu'est-ce que le droit de douane , au point de vue juridique ? C'est un impot. C'est pour cette raison

Source : BIU Cujas

que l'administration des douanes relève du ministère des finances, comme toutes les administrations dont l'objet est de percevoir les impôts.

Ce sont des impôts

Les droits de douane à l'entrée n'ont pas la même importance pratique que les droits de sortie. Ce sont les droits à l'importation qui ont beaucoup d'importance pratique la plus grande, les droits de sortie, ont un caractère un peu exceptionnel. Il peut y avoir, dans certains, cas, des droits de sortie, en vue de protéger des marchandises nationales en quantité suffisante et à des prix normaux. Mais à l'heure actuelle, dans la plupart des cas, les droits de sortie n'ont pas cet objet, Ce sont plus simplement des impôts qu'un Etat institue parce qu'il a besoin d'argent et qu'il trouve commode d'en percevoir sous cette forme. Ils n'ont du reste aujourd'hui qu'un caractère assez exceptionnel.

Caractère exceptionnel et objet des droits de sortie.

Fonctions des droits de douane

Les fonctions des droits de douane

Cette remarque sur le caractère fiscal de la plupart des droits de sortie nous amène à considérer la double fonction que remplissent les droits de douane. Ils ont même une troisième fonction, que nous examinerons après les deux premières, qui sont les principales.

Les deux fonctions essentielles des droits de douane sont, d'une part, la fonction proprement économique, et d'autre part, la fonction proprement fiscale

La fonction économique de protection

1° Le droit de douane a, ou peut avoir, une fonction économique , qui consiste, soit à protéger le producteur national s'il s'agit de droits à l'importation, soit, s'il s'agit de droits de sortie, de protéger le consommateur national.

La fonction fiscale

2° La seconde fonction essentielle des droits de douane est d'être un impôt, dont le rendement est plus ou moins élevé, qui fait tomber dans le Trésor Public des sommes plus ou moins importantes.

Le fait que le droit de douane a deux fonctions - fonction économique de protection et fonction fiscale de rendement - explique que les pays libre-échangistes ont toujours, en fait, des droits de douane, A l'heure actuelle, d'ailleurs, il n'y a plus de pays libre-échangistes, L'Angleterre meme, au début de l'année 1932, a cessé d'être un pays libre-échangiste.

Les pays libre échangistes percevaient des droits fiscaux.

Ces pays instituent des droits de douane précisément à cause de leur rendement fiscal. Ils appliquent ces droits, non pas à l'entrée des marchandises qui pourraient venir concurrencer sur le marché la production nationale similaire, mais sur des marchandises que le pays ne produit pas. Ainsi l'Angleterre a tou-

Source : BIU Cujas

jours perçu des droits assez élevés sur les vins français, alors qu'elle ne produit pas de vin.

En France, il existe certains droits purement fiscaux, par exemple sur les denrées coloniales, le café, le thé, le cacao, que la métropole ne produit pas.

En Angleterre, les droits purement fiscaux comptaient pour beaucoup dans l'équilibre des recettes du budget.

Contradiction entre les deux fonctions des droits de douane

Il y a là une certaine contradiction, dans beaucoup de cas, entre la fonction économique et la fonction fiscale des droits de douane. Une marchandise étrangère est frappée de droits de douane, protecteurs, parce qu'on veut l'empecher de concurrencer une marchandise nationale similaire. Plus on élève le droit de douane, à l'importation, plus la protection devient rigoureuse et la limite des droits peut etre assez élevée pour empecher complètement l'entrée de cette marchandise sur le territoire national. Mais à ce moment, le rendement fiscal tombe à zéro.

Il y a donc contradiction entre le but économique et le but fiscal. Dans certains cas, les ministres de l'agriculture ou du commerce seraient partisans de droits de douane assez élevés pour empecher complètement les marchandises étrangères d'entrer. Mais le ministre des finances proteste, car si on élève trop les droits de douane, il n'aura plus de rentrées d'argent dans ses caisses.

Les droits de douane sur des articles non produits dans le pays sont ordinairement purement fiscaux.
A moins qu'ils ne frappent des succédanés de produits nationaux

En général, les droits de douane qui portent sur des denrées que le territoire national ne produit pas sont des droits purement fiscaux. Cependant ce n'est pas toujours le cas, et l'on peut très bien concevoir un droit de douane portant sur une marchandise que le pays ne produit pas et qui cependant, à coté de son caractère fiscal, présente un caractère économique. Dans le midi de la France, par exemple, on cultive l'olivier, l'huile d'olive se vend sur le territoire français, mais elle est concurrencée par des huiles tirées de certaines graines oléagineuses produites en Afrique ou en Asie. Lorsque la France institue un droit de douane sur ces graines oléagineuses que notre sol ne produit pas, ce n'est pas seulement dans un but fiscal, mais aussi dans un but économique. Il ne s'agit pas seulement d'un impot dont on espère un certain rendement, mais aussi de la protection d'une industrie métropolitaine.

De meme les fruits exotiques font concurrence aux fruits nationaux et on peut vouloir protéger ceux-ci par des droits de douane dont l'apparence est fiscale mais qui, en réalité, exercent une fonction de protection.

Source : BIU Cujas

Fonction exceptionnelle des droits de douane:Limitation des importations pour maintenir le taux du change

A côté de ces deux fonctions essentielles - fonction économique de protection fiscale de rendement - il existe dans certains cas, pour les droits de douane, une troisième fonction qui est exceptionnelle.Elle ne se place par conséquent pas du tout sur la même ligne que les deux précédentes. C'est cependant une fonction éventuelle qu'il est nécessaire de connaître.

Dans certains cas, lorsque l'endettement d'un pays envers les pays étrangers est assez grand pour causer des inquiétudes en ce qui concerne le change international et la bonne tenue de la monnaie nationale, les droits de douane à l'importation peuvent avoir pour objet de freiner les importations et, par voie de conséquence, d'empêcher l'endettement envers les pays étrangers d'atteindre un niveau dangereux.

Exemples pendant la guerre

A l'heure actuelle, dans beaucoup de pays, la monnaie n'est pas solide et a perdu son attache avec le métal. Elle est devenue une sorte de monnaie errante, Dans ces pays, on se préoccupe d'empecher que l'endettement envers les pays étrangers ne devienne trop grand. Parmi les nombreux procédés employés pour combattre l'endettement, il peut y avoir la hausse des droits de douane, En France, pendant la guerre, la loi de 1916, dont nous avons déjà parlé, avait pour objet de freiner l'endettement de notre pays envers les pays étrangers, et d'agir sur la tenue de notre franc.

Dans le meme sens, dès 1915, l'Angleterre libre-échangiste avait établi des droits de douane dont le but avoué et officiel était moins de protéger les marchandises que de ralentir l'endettement envers l'étranger et de maintenir le change international.

Droits ad valorem et droits spécifiques

Divisions des droits de douane

Les droits de douane, qui sont l'élément essentiel de la politique du commerce international, ne sont pas tous institués sur le meme modèle et d'après les memes procédés, Au point de vue de la façon dont ils sont établis sur les marchandises qui entrent ou qui sortent il y a lieu de distinguer deux catégories.

Les droits ad valorem

On distingue , les droits ad valorem et les droits spécifiques .

Les droits ad valoremont pour assiette la valeur, le prix de la marchandise, ils consistent en un tant pour cent - 5,10, 30 % et meme davantage - imposé sur la valeur de la marchandise.

Les droits spécifiques

Les droits spécifiques, sont fixés à un chiffre absolu, à raison de la marchandise, par unité (tant par tête de bétail) d'après le volume (étant par hectolitre de vin) ou d'après le poids (tant par quintal de blé) . C'est, en résumé, un droit perçu sur le nom-

Source : BIU Cujas

bre, la mesure, ou le poids, sur laquantité de la marchandise.

Les droits spécifiques prédominent aujourd'hui

En France, pendant très longtemps, il y a eu prédominance des droits ad valorem. A l'heure actuelle, au contraire, les droits de douane français sont des droits spécifiques et les droits ad valorem sont devenus tout à fait exceptionnels.

sauf aux Etats Unis

Les droits spécifiques prédominent aussi dans la plupart des pays étrangers, cependant dans certains pays notamment aux Etats Unis, les droits ad valorem l'emportent sur les droits spécifiques.

Ces deux sortes de droits présentent des avantages et des inconvénients. Ce qui fait le mérite des droits spécifiques est le point faible des droits ad valorem, et inversement.

Les droits spécifiques sont plus faciles à percevoir

Les droits spécifiques - et c'est ce qui assure aujourd'hui leur prédominance sur les droits ad valorem, présentent l'avantage d'une perception bien plus facile. Il suffit que les agents des douanes, mesurent ou pèsent la marchandise qui entre C'est une perception très aisée, qui n'implique pas pour le service des douanes de bien grandes difficultés.

La perception des droits ad valorem exige un contrôle de la valeur

Par contre, avec les droits ad valorem, il faut que le service des douanes, vérifie la valeur exacte de la marchandise, afin de percevoir le droit dans sa totalité. Or, le contrôle de l'exactitude des prix ou de la valeur des marchandises est infiniment plus difficile que le contrôle du poids, du nombre ou de la mesure. Il est vrai que, même dans les pays qui usent principalement des droits de douane spécifiques - c'est le cas de notre pays maintenant - il faut aussi controler la valeur des marchandises, puisque c'est la valeur déclarée qui sert de base aux statistiques mensuelles. Mais ce controle n'a pas besoin d'être aussi rigoureux, lorsqu'il y a simplement un intérêt statistique en vue, que lorsqu'un intérêt fiscal est en jeu. Quand le droit de douane est perçu d'après la valeur de la marchandise, il faut évidemment que le controle douanier soit beaucoup plus rigoureux.

Les droits spécifiques ont l'avantage d'une perception très simple, mais par contre ils ont des défauts assez graves.

Les droits spécifiques ne suivent pas les fluctuations des prix

Lorsque les prix des marchandises subissent des variations sensibles, comme cela se produit dans le cas d'une guerre, les droits de douane qui ont été calculés d'après un certain prix moyen de la marchandise, ne représentent plus au bout d'un certain temps le taux de protection qu'il avait été dans les intentions du législateur d'accorder à telle ou telle marchandise. En France, pendant la guerre, du fait de la

Ils assurent une protection insuffisante ou excessive

dépréciation de la monnaie et de la hausse des prix, les droits spécifiques sont très vite devenus insuffisants au point de vue de la protection des producteurs nationaux. Il a fallu instituer un système de coefficients pour augmenter le taux des droits spécifiques.

A l'inverse, si on traverse une période où la tendance générale est à la baisse, il peut arriver que les droits de douane représentent un taux de protection supérieur à celui qu'il avait été dans l'intention du législateur d'instituer.

Un premier inconvénient des droits spécifiques est donc de représenter un taux de protection sujet à varier selon les fluctuations des prix.

Ils exigent une spécialisation des tarifs douaniers

Un autre défaut des droits spécifiques, d'ailleurs moins sérieux- est d'imposer au législateur, lorsqu'il les calcule, une tache assez difficile, Une meme marchandise peut se présenter avec des caractères et des qualités très différents. Tous les vins, par exemple, n'ont pas la meme valeur, un tissu de laine peut représenter une valeur trois ou quatre fois supérieure à la valeur d'un autre tissu de meme composition. Dans l'établissement des droits spécifiques, bien qu'ils soient fixés en chiffres absolus, il faut que le législateur tienne compte de la valeur des marchandises, des différences de qualités et de prix, il lui faut pour cela s'ingénier à faire des distinctions, des sous-distinctions, distinguer dans un meme produit les caractères qui permettent d'individualiser telle ou telle de ces qualités. Ainsi le tarif douanier français, comporte un tarif pour les vins en fûts et un autre pour les vins en bouteilles, parce que généralement les vins en bouteilles sont d'une qualité supérieure aux vins en fûts, Pour les tissus, le législateur distingue selon que le tissu est écru, blanchi, ou teint, il distingue aussi d'après le nombre de fils de la chaîne ou de la trame du tissu, Cela explique pourquoi les droits relatifs aux tissus occupent plusieurs pages dans le tarif des douanes françaises, Ce n'est pas seulement pour des objets variés comme les tissus qu'il faut entrer dans cette voie des subdivisions multiples, mais aussi pour des objets qui paraissent très simples, Pour les crayons, par exemple, le tarif des douanes fait au moins 6 ou 7 distinctions.

Cette individualisation s'appelle la spécialisation ou la spécification des tarifs.

En résumé, si les droits spécifiques simplifient la tache des services de douanes, ils compliquent très sensiblement la tache du législateur.

Source : BIU Cujas

Les tarifs ad valorem suivent les fluctuations des prix

Si l'on passe des tarifs spécifiques au tarif ad valorem, on constate que ce système présente des qualités et des défauts qui sont précisément l'inverse de qualités et des défauts des droits spécifiques.

Lorsqu'on a institué un tarif ad valorem, on n'a pas à se préoccuper des variations de prix de la marchandise, C'est toujours 5, 10, 20 %, ou davantage, qu'on percevra sur la marchandise importée, La variation des prix devient ici, soit en hausse, soit en baisse, un fait indifférent, C'est évidemment un grand avantage.

Leur perception exige un contrôle des valeurs déclarées

Par contre, la perception par le service des douanes des droits ad valorem, offre de très grandes difficultés, Le tarif ad valorem est un impot perçu sur l'importateur ou, dans certains cas, sur l'exportateur. Or,on n'est pas extrêmement scrupuleux en matière d'impôt et on ne se fait pas faute de faire des déclarations inexactes. Lorsqu'un importateur présente à la douane une marchandise soumise au tarif ad valorem il s'efforce, dans beaucoup de cas de payer sur une valeur inférieure à la réalité.

Il faut au service des douanes des moyens de contrôle rigoureux. Le procédé généralement employé dans les pays où les tarifs ad valorem prédominent est le suivant.

La certification des factures par le consul

On exige de l'importateur de la marchandise une ou plusieurs factures, mais pas des factures quelconques, On exige des factures qui doivent être certifiées exactes par l'autorité officielle, c'est-à-dire par le consul que le pays dans lequel la marchandise est importée a dans le pays d'exportation. Les consuls américains en France sont tout désignés pour certifier l'exactitude des factures qui sont présentées par les exportateurs français à la douane américaine.

Organisme de contrôle des livres des exportateurs

Les Etats-Unis, il y a quelques années, ont élevé à l'encontre, non pas seulement de la France, mais de tous les pays, en matière de douane, une prétention véritablement exorbitante. Ils ont décidé d'instituer dans les pays qui leur vendent des marchandises des organismes qui pourraient controler les livres de comptabilité des exportateurs et déterminer le prix de revient des marchandises. On a beaucoup protesté, en France et ailleurs, mais on a fini par admettre cette prétention. On s'est arreté en France au modus vivendi suivant, on a admis le désir américain , d'abord à charge de réciprocité, de sorte que nous avons le droit d'avoir également des agents aux Etats-Unis. Il est vrai que nous n'usons pas de ce droit. D'autre part, le modus vivendi a déterminé de quelle façon ces agents seraient nommés et selon quelle procédure ils exerceraient leurs fonctions.

Source : BIU Cujas

Un autre procédé de controle qui a été très long temps inscrit dans les lois douanières de la France, est le procédé de la préemption. Un importateur présente une marchandise à la douane pour l'introduire en France, et il déclare qu'elle a telle valeur, A ce moment, la douane peut user du droit de préemption; c'est-à-dire du droit de prendre cette marchandise au prix déclaré, de façon à lutter contre les déclarations inexactes. Mais la douane n'est pas faite pour acheter des marchandises et les revendre, si bien qu'en 1881, on a renoncé à ce droit de préemption qui était, en pratique, très difficile d'exercer.

Le droit de préemption de l'administration des douanes

L'expertise contradictoire

La loi du 7 Mai 1881 a fortifié une procédure d'expertise contradictoire, afin de mettre d'accord, par la délcaration d'experts, la douane et l'importateur, lorsqu'ils ne sont pas d'accord sur le prix de la marchandise.

4 - Les primes

La prime est une subvention payée par l'Etat.

Il existe un quatrième procédé, beaucoup moins employé, mais qu'il faut mentionner. C'est le procédé des primes. Un Etat peut donner des primes à telle ou telle industrie et, par là, intervenir artificiellement dans le prix de revient de la marchandise.

Son objet

La prime est une subvention payée par l'Etat à des producteurs pour encourager un mode d'activité économique. L'Etat se propose d'encourager une production proprement dite, un moyen de transport ou une affaire commerciale, comme l'exportation d'une marchandise.

C'est une dépense pour l'Etat.

En apparence, la prime se présente comme étant à l'opposé du droit de douane, En effet, avec les droits de douane, l'Etat encaisse des recettes, avec les primes, c'est l'inverse, apparemment, qui se produit, puisque l'Etat, au lieu, d'encaisser, doit verser de l'argent, Au lieu de recettes pour le budget, il a une dépense à inscrire.

La charge des primes retombe sur les contribuables

La différence des systèmes parait donc très grande. En réalité, elle est plus apparente que réelle. La prime est nécessairement une dépense pour l'Etat et se traduit par une charge pour le contribuable.En définitive, c'est ce dernier qui paye le montant des primes attribuées par l'Etat. Par conséquent, lorsqu'il y a des primes allouées dans une politique commerciale, on peut dire que les citoyens en supportent les frais en tant que contribuables.

Lorsque l'Etat perçoit des droits de douane, il encaisse des recettes. Mais ces droits ont pour effet de faire monter le prix de la marchandise sur le marché intérieur. En les instituant, on veut protéger le

Source : BIU Cujas

La charge des droits de douane, qui élèvent les prix, retombe sur les consommateurs

producteur et lui permettre de vendre sur le marché intérieur sa marchandise plus cher. Or, qui supporte la charge des droits de douane ? Ce sont toujours les citoyens . Au lieu de supporter la charge en tant que contribuables, ils la subissent en tant que consommateurs, Cette charge peut, il est vrai, se répartir d'une façon différente, mais c'est tout de meme l'ensemble des citoyens qui la supportent, qu'il s'agisse de primes ou de droits de douane.

Catégories de primes

On peut distinguer trois catégories de primes.

1°- Les primes à la production, le mot production étant pris dans un sens large, c'est-à-dire en y englobant les transports aussi bien que la production proprement dite, L'Etat, donne, par exemple, des encouragements pécuniaires à la sériciculture, c'est à-dire la culture du ver à soie, à la culture du lin, du chanvre, Ces primes ont disparu, maintenant, mais elles ont coûté de très grosses sommes au budget fran

Les primes à la production

Exemples

çais.

Il y a eu également des primes à la construction des navires marchands, à la navigation. Elles ont disparu, mais elles ont représenté jadis des sommes importantes versées par l'Etat pour encourager ces deux industries.

A l'heure actuelle, des sommes assez élevées sont inscrites dans le budget français pour encouragement à la navigation aérienne, Cette industrie naissante a besoin des encouragements de l'Etat. D'ailleurs, aujourd'hui, toutes les nations encouragent plus ou moins la navigation aérienne pour la mettre en état de supporter la concurrence des industries similaires étrangères.

Les primes à l'exportation

2°- Les primes à l'exportation - Il y en a eu en France un exemple important, disparu aujourd'hui, mais qui a tenu une place assez considérable dans notre politique du commerce extérieur. Il s'agissait des primes à l'exportation des sucres. Elles avaient été établies dans les dernières années du XIXème siècle, A cette époque, les grands pays producteurs de sucre, se disputaient certains marchés extérieurs, notamment le marché anglais. Les industries allemandes, autrichiennes, françaises se disputaient la faveur de servir au plus bas prix les Anglais, grands consommateurs de sucre. Les trois Etats rivaux accordaient des primes à l'exportation.

(Primes sucrières jusqu'en 1902)

On obtenait ainsi ce résultat paradoxal de demander de l'argent, par exemple au contribuable français afin que le consommateur anglais payât son sucre moins cher ! C'est pour cela que ce système a disparu. En 1902, une convention internationale a supprimé ces primes.

Source : BIU Cujas

Les primes à l'importation

2° - Les primes à l'importation - C'est un cas tout à fait exceptionnel et, en ce qui concerne la France, il faut remonter très loin pour en trouver des exemples.

Et dans certains cas, un Etat peut être amené à établir des primes à l'importation d'une marchandise, lorsqu'il y a un intérêt majeur à alimenter avec une abondance suffisante le marché national de certaines denrées, On trouve en France, sous l'ancien régime, quelques cas, peu nombreux, de primes à l'importation du blé étranger, la récolte de l'année ayant été mauvaise.

De ces trois catégories de primes, c'est la première qui est de beaucoup la plus importante.

Les primes à l'exportation données par les cartels

Les Etats ne sont pas les seuls à employer le système des primes. Dans certains cas, les cartels industriels ou commerciaux donnent des primes à leurs adhérents, lorsque ces groupements réalisent des bénéfices suffisants sur le marché intérieur, soit qu'ils désirent conquérir des marchés étrangers et s'y installer, soit qu'ils cherchent à se débarrasser du trop plain de leur production. Les cartels allemands, notamment, pratiquent volontiers cette politique de primes à l'exportation.

Les primes abaissent le prix de revient et le prix de vente

En tant que mode d'encouragement à une industrie nationale, on peut soutenir que les primes sont, au moins théoriquement, supérieures aux droits de douane. La prime vaut mieux que le droit de douane en ce sens qu'elle a pratiquement pour effet d'abaisser le prix de revient de la marchandise, qui se trouve diminué de ce que l'Etat alloue à la production. Il y a donc des chances, étant donné la différence entre le prix de revient et le prix de vente, pour que la marchandise qui bénéficie de l'allocation de primes se vende moins cher au consommateur, tandis que le droit de douane a pour conséquence de faire hausser le prix de la marchandise.

A ce point de vue, on peut dire que la prime est supérieure au droit de douane, puisqu'elle est un élément de diminution du cout de la vie, tandis que le droit de douane est un élément de cherté de la vie.

Mais elles retombent sur les contribuables

Mais cette supériorité est tout apparente. Si la prime a pour effet d'abaisser le prix de vente de la marchandise, elle impose à l'Etat une charge et c'est le contribuable qui la supporte.Ce que le citoyen va peut etre gagner comme consommateur, il le perdra sûrement comme contribuable.

Elles protégent la production nationale même à l'étranger

Cependant la prime a une supériorité plus sérieuse. Une marchandise qui bénéficie de primes -quel qu'en soit le genre se voit encouragée, non pas seulement sur le marché intérieur, mais aussi sur les mar-

Source : BIU Cujas

chés extérieurs. Cette marchandise dont le prix de revient est diminué du montant de la prime, pourra supporter avec plus d'aisance la concurrence des produits similaires sur les marchés étrangers. Le droit de douane a bien pour effet de permettre à la production nationale de supporter plus facilement la concurrence étrangère àl'intérieur, mais il ne donne aucune facilité aux marchandises nationales pour se vendre à l'extérieur.

Caractère exceptionnel des primes

Malgré cette supériorité certaine, la prime n'est qu'une mesure exceptionnelle, tandis que le droit de douane se trouve partout, le droit de douane est, en effet, le pourvoyeur du budget de l'Etat, tandis que la prime est une dépense.

§ 5 - La réglementation des changes

L'Etat possède enfin un cinquième mode d'intervention, Dans la politique du commerce extérieur, mode qui, en temps normal , est très peu employé, mais qui, par les temps actuels, est au contraire devenu d'une fréquence remarquable, C'est l'intervention indirecte, mais très efficace, dans le commerce international au moyen de la réglementation des changes.

Action indirecte de la réglementation des changes sur le commerce extérieur

Lorsqu'on importe une marchandise, on paye généralement l'exportateur étranger au moyen de sa propre monnaie.Si on achète à l'Angleterre, on paye en livres sterling, si c'est aux Etats-Unis, on s'acquitte en dollars, il faut que l'importateur se procure les devises dont il a besoin pour faire ses paiements. Ceci énoncé, il est facile de comprendre qu'un Etat peut intervenir efficacement dans le commerce extérieur en réglementant les opérations de change, en ne laissant pas les importateurs s'approvisionner librement des devises étrangères dont ils ont besoin. Il est certain que si le gouvernement français mettait obstacle à l'acquisition par les producteurs français de livres, de dollars, ou de marks, il les empêcherait de développer leurs opérations d'importation.. C'est ce que font à l'heure actuelle, non pas l'Etat français, mais de nombreux pays. Ils restreignent ainsi chez eux,plus ou moins l'importation des marchandises étrangères; ils le font d'abord dans le but principal de soutenir leur monnaie, et souvent aussi comme complément de protection envers les industries nationales.

Ce moyen est, en quelque sorte, un auxiliaire du droit de douane dans la protection des marchandises nationales . De ces cinq procédés, ce sont les droits de douane qui constituent, meme actuellement malgré le développement exceptionnel pris à la faveur des circonstances par tel ou tel procédé, l'instrument principal

Importance des droits de douane à l'entrée

Source : BIU Cujas

de la politique d'intervention dans le commerce international. Et ce sont les droits à l'importation qui tiennent la première place.

Section II

Les tarifs douaniers

Les tarifs douaniers

Tous les pays - meme ceux qui étaient libres - échangistes ont ce qu'on appelle un tarif douanier. C'est le répertoire des droits de douane perçus sur les diverses marchandises. Ils se composent presque exclusivement de droits à l'importation. Ces tarifs n'ont pas tous le meme caractère, Ils comprennent diverses classifications. La plus importante est celle qui est désignée sous le nom de tarifs antonomes et de tarifs conventionnels.

Distinction à faire

§ ler - Tarifs autonomes et tarifs conventionnels

Les tarifs autonomes sont établis par un Etat

Quel est le sens de cette distinction? Les tarifs de douane autonomes sont ceux qui résultent d'un acte de la volonté unilatérale de l'Etat qui institue le tarif des douanes.

Quel est, dans l'Etat, l'autorité qui a qualité pour instituer les droits de douane ? En France, et presque partout étant donné que le droit de douane est un impôt et que, en principe , un impôt ne peut être institué que par un acte du législateur, la loi seule peut établir des droits de douane, les modifier ou les supprimer. En principe, le législateur est souverain en cette matière, mais ce principe comporte bien des exceptions, surtout dans ces dernières années, notamment pendant et après la guerre. Dans certains cas, le législateur délègue en quelque sorte au pouvoir exécutif le droit d'établir des droits de douane, d'en supprimer, de les augmenter ou de les diminuer.

en principe par une loi

Le législateur délègue parfois ses pouvoirs à l'exécutif

La loi française du 6 Mai 1916 avait accordé au pouvoir exécutif le droit d'instituer des prohibitions d'entrées et, non pas d'établir, mais d'augmenter seulement les droits de douane existants, Dans d'autres cas, le législateur peut, au moins à titre provisoire, instituer ou relever des droits de douane. En France la loi douanière du 29 Mars 1910 a donné en cette matière des pouvoirs extrêmement étendus au gouvernement. En cas d'urgence, d'après cette loi, le pouvoir exécutif peut, par simple décret, augmenter les droits de douane, s'il estime cette mesure nécessaire pour lutter contre tel ou tel produit étranger.

Loi du 6 Mai 1910

Loi du 29 Mars 1910

Source : BIU Cujas

Application au contingentement

C'est du texte assez imprécis de cette loi, que le législateur fait maintenant un grand usage, non pas en matière de droits de douane, mais en matière de contingentement. Le gouvernement invoque simplement, pour prendre des décrets en cette matière, la formule inscrite dans la loi qui lui donne, en cas d'urgence, le droit de prendre toutes mesures nécessaires.

Ces décrets doivent être approuvés ensuite par le Parlement

Les décrets par lesquels le gouvernement intervient en matière de douane doivent etre en principe, selon la règle constitutionnelle, approuvés et ratifiés par le Parlement. Théoriquement, le gouvernement ne prend que des mesures provisoires et il est entendu que le Parlement doit etre appelé àles ratifier. En fait, ces ratifications se font tellement attendre que c'est à peu près comme si elles n'existaient pas. Le gouvernement français agit aujourd'hui à peu près librement en cette matière, Provisoirement au moins, il a mis de coté le parlement et agit de façon directe.

Les tarifs conventionnels résultent d'accords entre plusieurs puissances

Les tarifs conventionnels, comme leur nom meme l'indique, sont les tarifs qui résultent d'un accord, d'une convention, conclue avec une ou plusieurs puissances étrangères. Si deux pays décident d'entrer en relations sur leurs affaires commerciales, les négociateurs se réunissent, examinent la situation, chacun apporte ses prétentions et, au bout d'un temps plus ou moins long, on arrive à un accord sur un tarif qui s'appliquera aux marchandises de chacun des deux pays.

Les traités de commerce

Les tarifs conventionnels - tout au moins dans la législation française, car il peut en être autrement dans d'autres pays, prennent la forme de ce qu'on appelle les traités de commerce. Ces traités, en France, doivent être ratifiés par le Parlement et, c'est le pouvoir législatif qui a le dernier mot, Le pouvoir exécutif se borne à négocier les traités de commerce.

Rôle du Parlement dans la discussion des tarifs autonomes et des tarifs conventionnels

Mais il y a une différence énorme pour le Parlement entre la discussion, article par article, d'un tarif de douane autonome, dont il peut rejeter tel article, en adopter un autre, en modifier un troisième, et ses pouvoirs de fait lorsqu'il a en face de lui un traité de commerce que le gouvernement lui demande de ratifier. Un traité de commerce qu'on présente au Parlement forme un ensemble. Il ne peut en rejeter une partie et en adopter une autre. Les négociations seraient rompues, et tout serait à recommencer. Lorsque le Parlement est appelé à ratifier un traité de commerce, il doit dire oui ou non; il n'y a pas de solution intermédiaire. Son rôle, par conséquent, est infiniment moins actif que lorsqu'il s'agit pour lui de voter des tarifs autonomes.

Un Etat peut n'avoir que des tarifs autonomes

La politique commerciale d'un pays peut très bien n'avoir comme base et comme instrument que des tarifs autonomes. On en relève des exemples assez nombreux, surtout dans le passé. On conçoit très bien qu'un pays règle sa politique commerciale uniquement par la voie des tarifs de douane autonomes.

Il est difficile de n'avoir que des tarifs conventionnels

Peut on concevoir, à l'inverse, qu'un pays base sa politique commerciale uniquement sur des tarifs conventionnels, c'est-à-dire uniquement sur des tarifs résultant de négociations avec les pays étrangers?

En fait, il serait très difficile à un Etat de règler sa politique du commerce international et exclusivement avec des tarifs conventionnels. Les Etats qui signent des traités de commerce ont toujours les deux sortes de tarifs.

Pourquoi est-il indispensable qu'un Etat qui base sa politique sur des traités de commerce ait cependant des tarifs autonomes? Parce que les tarifs autonomes remplissent deux fonctions nécessaires.

Il faut un tarif pour les pays qui n'ont pas conclu d'accords

Il est d'abord extrêmement rare qu'un Etat qui veut conclure des traités de commerce arrive à s'entendre avec toutes les autres puissances. Il y en a avec lesquelles les négociations sont difficiles, ou n'aboutissent pas. Faute d'un tarif conventionnel, il faut bien appliquer aux marchandises veant de cet Etat étranger récalcitrant un tarif autonome.

Le tarif autonome est un instrument de négociation

D'autre part, le tarif autonome est un instrument de négociations. C'est en quelque sorte une arme pour les négociateurs. C'est par rapport aux droits inscrits dans le tarif autonome qu'ils calculent et font valoir les réductions de taux qu'ils peuvent offrir aux experts étrangers . Si ceux-ci se montrent peu disposés à accorder les conditions qu'on leur demande, le tarif autonome devient une menace à leur égard, Son application rigoureuse frapperait durement les importations de leur pays.

Quels sont les meilleurs tarifs ?

On s'est souvent demandé - c'est une question perpétuellement en suspens, - ce qui vaut le mieux pour un pays : doit-il fonder sa politique sur des tarifs autonomes, ou sur des tarifs conventionnels?

Le tarif autonome laisse à l'Etat la liberté de la tarification

Les partisans des tarifs autonomes font valoir que ces tarifs, issus de la volonté unilatérale de l'Etat qui les applique, ont le grand avantage de lui laisser toute sa liberté. L'Etat n'est jamais lié et il garde àtout moment la faculté de modifier, au gré des circonstances, les droits de douane qu'il a institués. Mais il y a le revers de la médaille, Les Etats étrangers , a défaut de traités de commerce et tarifs conventionnels, gardent la même liberté, ils ont, eux aussi, à tout moment la faculté d'augmenter

Mais cette liberté est illusoire

les droits de douane qu'ils imposent aux marchandises importées chez eux, ou même, si cela leur plait, de prohiber l'entrée des marchandises étrangères chez eux.

Par conséquent, avec le système des tarifs autonomes, si l'on garde bien la maitrise de ces tarifs on ne peut rien contre la liberté égale des Etats voisins sur leurs propres tarifs.

et la situation douanière est instable

Cette situation crée pour le commerce des pays en présence un risque d'instabilité, cette branche de l'activité humaine a besoin d'avoir un peu d'espace devant elle pour effectuer ses opérations; elle a besoin d'etre assurée que, pendant un certain temps, les conditions du trafic international ne seront pas changées. Le tarif conventionnel donne au commerce cette sécurité, que le tarif autonome ne lui assure pas ou tout au moins ne lui donne pas au meme degré.

Il faut ainsi choisir entre le tarif autonome, avec l'avantage de garder entière la liberté qu'on a de modifier ses propres tarifs, mais l'inconvénient que l'on subit en laissant les Etats étrangers libres, eux aussi, de modifier leurs propres tarifs, - ou la conclusion de traités de commerce.

Le choix des tarifs est une question d'opportunité

Ce n'est pas un problème de théorie, c'est un problème pratique que chaque Etat ne peut résoudre qu'en s'inspirant des circonstances du moment. Il n'y a sur ce point, aucune règle absolue que l'on puisse formuler, Un Etat peut toujours choisir entre l'application des tarifs autonomes et l'application des tarifs conventionnels, c'est-à-dire des traités de commerce.

3°combinaison les conventions avec tarifs autonomes

Il y a enfin une troisième combinaison possible. Cette combinaison qui non seulement est possible, mais est un principe imposé par une loi française très importante, la loi du 11 Janvier 1892 est la suivante :

L'Etat n'a pas de tarifs conventionnels, mais il passe tout de meme des accords avec le plus grand nombre possible de pays étrangers. Dans ces accords, il ne donne pas au tarif prévu un caractère conventionnel. Il s'engage simplement par ce traité à appliquer aux marchandises des pays avec lesquels il s'est mis d'accord tel ou tel tarif autonome, Le tarif ne perd pas son caractère autonome..

La loi du 11 Janvier 1892: le tarif général et le tarif minimum

C'est sur cette combinaison que repose la politique française du commerce extérieur. La loi du 11 Janvier 1892 a institué deux tarifs autonomes . Le premier, dont les chiffres sont les plus élevés, se nomme tarif général, le second, dont les chiffres sont moins élevés, s'appelle tarif minimum.

Sous ce régime du double tarif autonome, la France a un grand nombre de conventions passées avec les

Source : BIU Cujas

nations étrangères concernant les tarifs de douane. Ces conventions - et c'est là le point qui sépare les deux systèmes précédents de ce dernier - que la France passe sous le régime de la loi de 1892 ne font , en principe, qu'accorder aux pays étrangers les chiffres du tarif minimum, soit pour la totalité, soit pour une partie seulement de leurs marchandises.

Le tarif minimum est accordé par des conventions.

Le tarif minimum ainsi accordé à tel ou tel pays ne perd pas pour cela son caractère de tarif autonome. Il ne prend pas le caractère d'un tarif conventionnel et, par conséquent, il peut etre modifié unilatéralement par une loi française suivant les besoins.

Il peut etre modifié par une loi française

Ce principe imposé par la loi de 1892 a subi depuis la guerre des altérations profondes, Nous avons de nouveau, dans certains traités commerciaux, fait une place assez large aux tarifs conventionnels, mais le principe de la loi de 1892 est respecté.

Le système du double tarif autonome réserve à la France la liberté de ses tarifs

Avec ce mode de politique commerciale, nous demeurons libre de modifier selon nos intérêts les chiffres inscrits dans le tarif minimum, puisqu'ils conservent leur caractère autonome. En fait, pourtant, il faut bien se rendre compte que cette liberté est plus théorique que réelle.

Il est évident que si nous venons à modifier d'une façon grave les chiffres inscrits dans le tarif minimum, les pays qui ont traité avec nous sous le régime, ne trouvant plus dans le tarif minimum qui leur est appliqué les memes avantages que précédemment, dénoncent la convention. Ces engagements ne sont jamais consentis que pour un délai assez bref et sont toujours dénonçables moyennant un préavis de six mois ou d'un an.

Mais cette liberté est presque illusoire.

La liberté de modifier le tarif est donc plus théorique que réelle. Cependant cette liberté n'est pas tout à fait illusoire, et, à diverses reprises, nous avons modifié de notre propre gré les chiffres du tarif minimum , sans que les conventions aient été ensuite dénoncées.

Donc, lorsqu'on parle de traités de commerce ou de conventions commerciales, il faut avoir soin de se rappeler qu'il y a deux types de conventions commerciales possibles.

Les conventions à tarifs incorporés

1°- les conventions dans lesquelles les tarifs sont incorporés, les tarifs prennent alors un caractère contractuel et nous n'avons plus le droit de les modifier comme nous l'entendons.

Les conventions à tarif autonome.

2°-Les conventions qui ne contiennent pas l'indication du taux des droits qu'on appliquera à la marchandise étrangère. Ces taux, non inscrits dans la convention, ne prennent pas le caractère contractuel

et nous demeurons libres de les modifier, lorsque le besoin s'en fait sentir. Ce deuxième mode est devenu chez nous une règle générale depuis la loi de 1892.

§ 2 - Contenu des conventions commerciales

Autres dispositions contenues dans les traités de commerce

Les traités de commerce, les conventions commerciales, ne contiennent pas seulement des dispositions relatives aux tarifs qui seront appliqués aux marchandises étrangères, Beaucoup d'autres dispositions peuvent s'y trouver également incluses. Par exemple, dans nombre de conventions commerciales, il y a des stipulations relatives à la navigation maritime, à la façon dont seront traités les navires étrangers qui abordent dans nos ports . La plupart des conventions contiennent des stipulations se rapportant à la situation juridique qu'auront chez nous étrangers qui viennent y commercer, notamment les voyageurs de commerce qui viennent placer sur nos marchés les marchandises étrangères. Ces dernières clauses, bien entendu, sont réciproques et si les voyageurs de commerce étrangers bénéficient chez nous des dispositions du traité de commerce, à l'inverse, les voyageurs français à l'étranger auront l'avantage des mêmes dispositions.

Clauses relatives à la navigation.

Aux voyageurs de commerce

Clauses d'arbitrage

On trouve également, dans un certain nombre de traités de commerce, des clauses d'arbitrage, Les deux parties contractantes s'engagent, si une difficulté s'élève sur l'interprétation ou l'application du traité, à porter le différend devant un tribunal arbitral.

Clauses relatives aux formalités douanières

Importance pratique des formalités douanières

Enfin de nombreux traités de commerce contiennent des dispositions relatives aux formalités douanières, car il y a bien des façons de gener l'importation des marchandises étrangères.

On peut y porter obstacle - c'est le procédé qui parait le plus simple - en instituant des droits de douane plus ou moins élevés, qui arretent plus ou moins les marchandises étrangères lorsqu'elles veulent franchir la frontière. Mais il existe un autre procédé plus subtil et tout aussi efficace. Il consiste à imposer à la marchandise étrangère des formalités douanières. tellement nombreuses, tellement longues et ennuyeuses qu'on décourage sûrement les producteurs étrangers. Ce n'est peut etre pas très loyal, mais en matière de politique commerciale, il est admis que tous les procédés sont bons à employer.

Aussi lorsqu'un Etat veut prendre sérieusement ses précautions contre les abus de pouvoir d'un pays étranger avec lequel il traite, il doit avoir soin, non pas seulement de spécifier le tarif qui sera appliqué à ses marchandises, mais de s'alléger des formalités douanières, afin d'imposer une limite aux

Source : BIU Cujas

fantaisies qui pourraient, de la part des services douaniers, se donner libre cours à l'égard de ses marchandises.

§ 3 - La clause de la nation la plus favorisée

Parmi les clauses très nombreuses, il en est une qui a une importance toute particulière, C'est celle qu'on appelle la clause de la nation la plus favorisée. Pour que cette clause soit appliquée à un pays étranger, il n'est pas besoin de convention commerciale, On peut très bien l'appliquer à un pays étranger par un acte unilatéral, par une loi ou meme, dans certains cas, par un simple décret.

Modes d'octroi de la clause de la nation la plus favorisée

En quoi consiste la clause dite de la nation la plus favorisée ?

En quoi elle consiste

Par une convention ou dans certains cas, par un acte unilatéral, un Etat promet d'appliquer à un pays étranger les conditions plus favorables que, dans l'avenir, il viendrait à appliquer à un autre pays étranger. Il lui accorde un tarif de faveur et certaines stipulations concernant les formalités douanières.

Son objet

En effet, il est bien certain que si un Etat accordait par la suite à un autre pays étranger des conditions meilleures que celles qu'il accorde au pays avec lequel il traite, cela diminuerait beaucoup pour ce pays les avantages sur lesquels il comptait.

La clause de la nation la plus favorisée dans le traité franco-britannique de 1860

La clause de la nation la plus favorisée ne s'applique pas seulement aux tarifs douaniers. Elle peut s'appliquer aussi aux autres stipulations qui peuvent etre inscrites dans les conventions commerciales. En voici d'ailleurs un exemple classique. En 1860, l'Angleterre et la France ont conclu un traité de commerce, sur lequel nous aurons à revenir parce qu'il est célèbre dans l'histoire de la politique commerciale, il a ouvert une période de libéralisme relatif dans les relations commerciales internationales. Cette période s'est prolongée pendant une vingtaine d'années.

Dans le traité anglo-français, signé le 23 Janvier 1860, la clause de la nation la plus favorisée figurait dans les termes suivants :

"Chacune des deux Hautes parties Contractantes s'engage à faire profiter l'autre puissance de toute faveur, de tout privilège ou abaissement dans les droits à l'importation des articles mentionnés dans le présent traité que l'une d'elles pourrait accorder à une tierce puissance".

On traite avec une puissance et on s'engage à la faire profiter de toutes faveurs que l'on pourrait, par la suite, accorder à une tierce puissance.

L'intéret pratique de cette clause est évident.

Source : BIU Cujas

Intérêt pratique de la clause de la nation la plus favorisée

Supposons que nous traitions avec l'Angleterre qui, après avoir basé sa politique commerciale sur le libre-échange, vient de changer radicalement de méthode et entre maintenant dans la voie de la protection. (Les pays étrangers vont ainsi se trouver dans l'obligation de faire peu à peu des traités de commerce avec elle). L'Angleterre par exemple, nous accorde des tarifs favorables à l'introduction des vins français sur son territoire, Si, par la suite, elle accordait des tarifs encore plus bas aux vins d'un pays concurrent, il est certain que nos viticulteurs se trouveraient lésés de l'avantage sur lequel ils comptaient. L'essentiel n'est pas tant, pour des exportateurs, de trouver dans le pays où ils envoient leurs marchandises un tarif raisonnable qui ne soit pas trop élevé, Ce qui leur importe, c'est d'obtenir un tarif qui ne soit pas plus élevé que les tarifs appliqués aux marchandises concurrentes. Si l'Angleterre accordait aux vins espagnols ou italiens des tarifs ou des conditions plus favorables qu'aux vins français, ceux-ci se trouveraient désavantagés sur le marché anglais.

C'est là que se trouve tout l'intéret pratique de la clause de la nation la plus favorisée.

Dangers de ses répercussions

Mais cette clause, dont l'avantage est certain est d'un maniement assez délicat. Elle impose aux pays qui traitent sur la base de cette clause l'obligation de mesurer très attentivement les répercussions qu'elle peut avoir dans la suite sur leur commerce international.

Voici, en effet, ce qui se passe, Nous sommes liés par hypothèse, avec un grand nombre de pays étrangers, Nous traitons ensuite avec un autre pays, alors que nous sommes liés envers les autres par la clause de la nation la plus favorisée. En traitant avec ce pays, nous lui accordons certaines conditions de tarif plus favorables que celles que nous pratiquions précédemment. A ce moment, il faut bien tenir compte que ces abaissements de tarif stipulés dans le nouveau traité vont automatiquement se trouver appliqués , de plein droit aux marchandises similaires provenant des pays avec lesquels nous avions précédemment traité sur le pied de la nation la plus favorisée.

Elle a pour effet de généraliser les concessions ultérieures

Par conséquent, cette clause a pour effet, de généraliser constamment les concessions nouvelles que nous pouvons accorder, à l'inverse, en traitant avec un pays étranger, qui, de son côté, est également lié envers d'autres pays par la clause de la nation la plus favorisée, nous obtenons de sa part des abaissements de droit, des conditions plus favorables à nos marchandises envoyées chez lui.

Il faut ainsi toujours tenir compte que les con-

Source : BIU Cujas

cessions que nous obtenons d'une nation sont certainement payées de retour, car en cette matière on n'obtient rien sans céder quelque chose. De plus, il faut faire attention que ces concessions vont, par le jeu de la clause de la nation la plus favorisée, se trouver bénéficier, de plein droit, à tous les autres pays envers lesquels notre co-contractant se trouve lié par la dite clause.

C'est là l'autre côté de la question et cela montre combien il faut faire attention lorsqu'on traite sous le régime de cette clause.

C'est l'inconvénient de la clause de la nation la plus favorisée de généraliser toutes les concessions obtenues et, par conséquent, si l'on a pas fait attention en traitant, elle peut réserver des surprises désagréables aux négociateurs.

Moyens d'atténuer ces inconvénients

On a cherché, on cherche encore actuellement, par quelques moyens obvier à ces inconvénients de la clause de la nation la plus favorisée. On a trouvé, par divers procédés, les moyens de les atténuer, dans une certaine mesure.

Limitation à certaines catégories de marchandises

Après la guerre, la France a signé avec les différents pays étrangers des conventions commerciales nouvelles, parce que la situation économique de l'après guerre était complètement changée et il a fallu refaire des traités à la place de ceux qui existaient, Lorsque nous avons élaboré ces conventions nouvelles, nous avons posé comme principe que, désormais, dans nos conventions commerciales, nous n'accorderions plus, en termes généraux, la clause de la nation la plus favorisée. Nous avons décidé de ne l'accorder que pour telle ou telle marchandise soigneusement déterminée. Nous avons spécifié que, normalement, ce ne serait plus que telle ou telle catégorie de marchandises que nous ferions bénéficier de la clause de la nation la plus favorisée.

Cette limitation rend difficile la conclusion des traités

Mais cela est plus facile à dire qu'à mettre en pratique et voici ce qui se produisit. A force de vouloir restreindre la portée de la clause par des limitations étroites, nous avons rendu les négociations avec les pays étrangers très difficiles. Les négociations trainaient en longueur sans aboutir; ensuite, si elles aboutissaient, c'était à des conventions toujours précaires, on se liait pour deux mois, trois mois, afin de permettre de continuer les négociations, Dans certains cas, on ne pouvait même pas traiter du tout, C'est donc une voie assez difficile à suivre.

Un peu plus tard, à partir de 1927 notamment, nous avons de nouveau intrdouit dans nos conventions la clause de la nation la plus favorisée dans des termes assez généraux, Depuis, on a guère changé de politique.

Source : BIU Cujas

Subordination de la clause à des concessions équivalentes

On a pensé à un autre procédé, mais il est également d'une pratique assez difficile. Il consiste à rédiger la clause de la nation la plus favorisée dans des termes tels qu'elle ne s'appliquera pas automatiquement, dans le cas de conventions postérieures.

La clause ne s'appliquera qu'aux pays qui, en quelque sorte, paieront son emploi. Au lieu de s'appliquer, de plein droit, elle ne bénéficiera qu'à ceux qui consentiront à faire des concessions équivalentes.

Mais ce n'est pas non plus une voie très facile à suivre, Les Etats Unis, à certains moments, ont essayé de cette procédure, elle n'a pas donné de résultats bien satisfaisants.

Les spécifications douanières

Enfin, un troisième procédé, consiste à employer les spécialisations ou spécifications douanières, dont nous avons déjà parlé. Ce procédé des spécifications douanières peut servir dans les rapports avec les pays étrangers pour limiter l'application de la clause de la nation la plus favorisée. Un Etat a traité précédemment avec un pays sous le régime de cette clause, Par la suite, il traite avec un autre pays et il voudrait accorder aux marchandises de ce pays des conditions plus favorables, des tarifs plus bas que ceux qui figurent dans le traité précédent. Comment faire, pour éviter que joue la clause de la nation la plus favorisée?

On va, dans le traité avec le second pays, décrire les marchandises auxquelles on désire accorder un traitement de faveur, de telle façon que la description ne puisse s'appliquer aux marchandises similaires en provenance du pays précédent, afin d'éviter l'entrée en jeu de la clause de la nation la plus favorisée. On trouve de ce procédé divers exemples classiques.

Politique des spécifications pratiquée par l'Allemagne sous le régime de l'article 11 du traité de Francfort

Avant le traité de Versailles, la France était liée envers l'Allemagne, au point de vue commercial, par l'article II du traité de Francfort, conséquence de la guerre de 1870-1871, Cet article stipulait que dans les rapports entre les deux pays jouerait la clause de la nation la plus favorisée, Ce principe était réciproque, c'est-à-dire que l'Allemagne s'engageait à appliquer la clause de meme que nous la subissions.

Le traité germano-suisse de 1906

Or, en 1906, l'Allemagne voulut faire un traité de commerce avec la Suisse. Elle voulait accorder au bétail en provenance de la Suisse des conditions dont elle ne voulait pas faire bénéficier les animaux français. Elle employa alors le procédé suivant. Elle spécifia que le tarif inscrit dans le traité de commerce germano-suisse serait applicable seulement à des bêtes d'une race déterminée, ayant le mufle fait d'une façon qu'on ne trouve pas dans le bétail français, que

Source : BIU Cujas

ces animaux devaient etre nés à une altitude d'au moins 500 mètres et qu'ils devaient passer tous les ans trois mois au moins à une altitude d'au moins 800 mètres, ce qui est fort rare en France. Ainsi le tour était joué, et, par la spécification, on pouvait écarter l'application de la clause de la nation la plus favorisée.

§ 4 - Tarifs généraux et tarifs à portée restreinte.

Au point de vue de l'étendue d'application des tarifs de douane, il faut faire la distinction suivante :

Tarifs généraux et tarifs à portée restreinte

Il y a des tarifs qui sont d'une application très générale, par exemple, les deux tarifs français, le tarif général et le tarif minimum, ont une étendue d'application très considérable. A côté de ces tarifs, se trouvent d'autres tarifs dont l'usage est beaucoup plus restreint, qui ne sont faits que pour répondre à tel ou telle situation déterminée.

Catégories de tarifs à portée restreinte

Les tarifs à étendue restreinte se divisent en trois principales catégories, Les tarifs de préférence, ou tarifs préférentiels, les tarifs de représailles et les tarifs compensateurs de primes.

Les tarifs préférentiels

Les tarifs préférentiels, son nom l'indique, ont pour objet d'avantager une marchandise d'un pays au détriment d'une marchandise similaire d'autres peys. On décide, par un acte unilatéral, ou par une convention, d'appliquer aux marchandises qui proviennent de tel pays des tarifs plus bas que ceux qu'on applique aux marchandises des autres pays.

Relations de l'Angleterre avec ses Dominions.

En voici un exemple tout à fait caractéristique Ce sont les tarifs préférentiels que la métropole anglaise accorde aux marchandises provenant de ses colonies autonomes ou dominions (Canada, Australie, Union sud-africaine) et que, par réciprocité, les Dominions accordent aux marchandises de la métropole anglaise importées chez eux. Ces tarifs de préférence, qui existent depuis assez longtemps entre l(Angleterre et ses Dominions, se rattachent à un aspect très intéressant de la politique anglaise. Vers le début du XXème siècle, s'est développée en Angleterre l'idée de l'Empire britannique, constituant un bloc politique et économique, ayant par suite de l'étendue qu'il couvre et des richesses qu'il possède, une influence décisive dans le monde. Il est certain que l'Empire britannique est tout autre chose que cette île d'étendue médiocre que forme la Grande-Bretagne, pour resserrer les liens entre les diverses parties de l'empire, un homme d'état anglais, Chamberlain, a lancé l'idée des tarifs de

L'Empire britannique

Source : BIU Cujas

préférence, destinée à traiter plus favorablement, à leur entrée en Angleterre, les marchandises provenant des Dominions que les marchandises similaires des pays étrangers. A l'inverse, on demandait aux Dominions d'accorder des tarifs de faveur aux marchandises britanniques. L'idée a pris corps assez vite, elle a beaucoup séduit les esprits anglais

Difficulté de la politique des tarifs préférentiels sous le régime anglais du libre échange

Cependant, jusqu'à une date toute récente, il était extrêmement difficile de développer comme on l'aurait voulu cette politique de tarifs préférentiels, parce que l'Angleterre malgré quelques accrocs à ses principes, était demeurée un pays de libre-échange. Elle était à peu près le seul pays du monde libre-échangiste, tandis que les Dominions étaient des pays protectionnistes.

Aussi, alors que les Dominions pouvaient consentir en faveur des marchandises anglaises des abaissements de droits, la métropole, qui n'avait guère que des droits fiscaux sans caractère protecteur, portant sur une très petite quantité de marchandises, avait elle de la peine de payer de retour ses Dominions. Elle ne pouvait accorder des tarifs de préférence que sur un très petit nombre de marchandises; café, sucre, cacao. Dans ces conditions, la politique de préférence impériale ne pouvait prendre un très grand développement.

L'Angleterre est protectionniste depuis la fin de 1931.

Mais l'Angleterre vient de changer de politique, et depuis la fin de 1931, elle entre de plus en plus dans la voie du protectionnisme douanier. Ce changement va lui permettre de développer considérablement les préférences impériales. Il s'est, en effet, tenu au mois d'aout 1932 au Canada, à Ottawa une grande conférence à laquelle ont été conviées toutes les colonies anglaises. Cette conférence a abouti à une série d'accords, conclus sur la base des tarifs de préférence, entre la métropole anglaise et les Dominions.

La conférence d'Ottawa

Les tarifs de représailles

Les tarifs de représailles, le nom est aussi très significatif, sont des tarifs de combat, de lutte économique ; Un pays a à se plaindre que tel pays étranger le traite de façon moins favorable qu'il ne traite les autres pays, il va instituer, pour répondre aux attaques dirigées contre lui, des tarifs de représailles qui, seront tantôt assez indulgents, tantôt assez sévères, et, dans certains cas, pourront aller jusqu'à la prohibition proprement dite. Le maximum de tarifs de représailles est la prohibition, l'interdiction d'entrée pour les marchandises du pays que l'on veut amener à de meilleures sentiments.

On trouve de nombreux exemples de tarifs de représailles, soit dans l'histoire douanière de notre

Source : BIU Cujas

pays, soit dans celle de tous les peuples.

Enfin, troisième sorte de tarifs à application limitée, les tarifs compensateurs de primes.

Les tarifs compensateurs de primes.

Un pays, pour favoriser telle ou telle de ses industries nationales, accorde à cette industrie des primes, soit à la production, soit à l'exportation Par conséquent, cette industrie va pouvoir lutter dans des conditions meilleures sur le marché national et sur le marché étranger. Mais lorsqu'un pays favorise ainsi par des primes telle de ses industries nationales, les industries similaires étrangères peuvent se plaindre que les primes viennent artificiellement modifier les conditions morales de la concurrence, puisqu'elles ont pour effet de mettre à la charge de l'Etat une partie du prix de revient de la marchandise. Si l'industrie étrangère touchée par cette mesure sait suffisamment élever la voix et se faire entendre des autorités de son pays, celles-ci vont instituer ce qu'on appelle un tarif compensateur de primes, c'est-à-dire frapper à l'entrée les marchandises qui bénéficient d'une prime dans leur pays d'une taxe de douane qui annulera l'effet de la prime.

Les tarifs américains compensateurs des primes sucrières

Voici un exemple de tarif compensateur de primes. Nous avons parlé, du système des primes sucrières qui avait été, vers la fin du XIXème siècle, employé par les grands pays européens producteurs de sucre, notamment l'Allemagne, l'Autriche et la France. Les Etats Unis, ont constaté que leur propre industrie sucrière souffrait de cet état de choses, car les sucres français, allemands ou autrichiens, lui faisaient une concurrence désastreuse sur le marché américain. Les Etats-Unis décidèrent alors d'instituer à l'encontre des sucres bénéficiant de primes tout un système de surtaxes, dont l'effet était de compenser les primes données en France, en Autriche ou en Allemagne.

La loi du 29 Mars 1910 et l'anti-dumping

La loi française du 29 Mars 1910, donne au gouvernement le droit d'instituer par simple décret des surtaxes de douane sur les marchandises étrangères qui bénéficient dans leur pays d'origine de primes. C'est cette mesure qu'on a pris l'habitude d'appeler la clause d'anti-dumping, étant donné que le dumping, au sens large du mot, est tout procédé qui a pour objet de permettre à une marchandise nationale de se vendre sur les marchés étrangers à un prix plus bas que sur le marché national.

Les unions douanières

Les Unions douanières ne sont pas nombreuses. C'est cependant une politique qui, presque certainement, permettrait d'améliorer la situation économique pré-

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

sente du monde, car il souffre à l'heure actuelle d'un excès évident de protectionnisme. On a, dans tous les pays, tellement élevé et surélevé les droits de douane multiplié les contingentements et les prohibitions, qu on arrive progressivement , et sur un rythme assez rapide, à une véritable paralysie du commerce international.

Les Unions douanières seraient utiles

Le protectionnisme général actuel y met obstacle

Etant donné ces circonstances, l'idée d'union douanière devrait etre envisagée avec quelque sympathie, mais elle rencontre en réalité sur son chemin d'énormes obstacles, Le moment n'est pas encore prochain où des unions douanières pourront etre conclues entre Etats.

Qu'est-ce que l'union douanière ?

Notion de l'union douanière: elle supprime les barrières douanières entre les Etats membres

Elle consiste, de la part d'Etats qui sont politiquement indépendants - il ne s'agit donc pas de régions d'un meme Etat - à convenir d'abolir dans leurs rapports économiques les barrières de douanes, Ces Etats politiquement indépendants vont désormais, au point de vue des relations commerciales, se comporter comme un territoire unique n'ayant plus de barrières ou de frontières ainsi unifié, les marchandises pourront circuler librement. On peut donc dire que l'union douanière est le cas limite des tarifs préférentiels, A force d'abaisser les tarifs, on aboutit à ce qu'on appelle l'union douanière.

Elle consiste, de la part d'Etats qui sont politiquement indépendants - il ne s'agit donc pas de régions d'un meme Etat - à convenir d'abolir dans leurs rapports économiques les barrières de douanes. Ces Etats politiquement indépendants vont désormais, au point de vue des relations commerciales, se comporter comme un territoire unique n'ayant plus de barrières ou de frontières ainsi unifié, les marchandises pourront circuler librement. On peut donc dire que l'union douanière est le cas limite des tarifs préférentiels. A force d'abaisser les tarifs, on aboutit à ce qu'on appelle l'union douanière.

et applique aux frontières des autres Etats un tarif établi par l'accord des membres de l'Union

La libre circulation instituée pour les marchandises dans les limites des Etats formant l'union douanière a pour complément logique, l'application aux frontières du territoire ainsi unifié, d'un tarif de douane sur lequel ces Etats seront mis d'accord, En effet, les Etats Unis par l'union douanière commercent librement entre eux, mais ils ne commercent pas librement avec les pays non entrés dans l'union. Il serait peu pratique que chaque Etat membre de l'union douanière conservat le droit d'instituer tel tarif de douane qu'il lui plairait à l'égard des pays qui ne font pas partie de l'union.

Source : BIU Cujas

Exemples d'unions douanières

Pour terminer l'examen de l'union douanière, voici quelques exemples de cette combinaison.

Le Zollverein

L'illustration classique est fournie par l'Union douanière allemande, qui commença à se former en 1833 On sait que la formation de l'union douanière entre les différents Etats allemands a été une des causes les plus actives de l'unification de l'Allemagne.

L'union belgo-luxembourgeoise

Un autre exemple, beaucoup plus récent, est celui de l'union douanière entre la Belgique et le Luxembourg. Elle date d'après la guerre. Elle a été instituée entre ces deux pays par une convention qui a été signée le 25 Juillet 1921, puis ratifiée par l'un et l'autre pays en 1922. Entre la Belgique et le Luxembourg il y a d'ailleurs plus qu'une simple union douanière. Il y a une union économique. L'union douanière est complètée d'abord par l'identité des systèmes monétaires, ensuite par les liaisons établies entre les voies ferrées, et enfin par une entente consulaire qui a pour résultat, en somme, de remettre les affaires des deux nations entre les mains des memes consuls en pays étranger.

L'union sud-africaine

Le troisième exemple nous est fourni par l'union sud-africaine. Là encore, il y a plus qu'une simple union douanière entre les pays de l'Afrique du Sud.Il y a une union législative qui date d'avant la grande guerre. Elle fut instituée en 1909, A cette date, les colonies autonomes de l'Afrique du Sud (Cap,Natal, Orange, Transvaal et Rhodésia) se sont réunies sous un meme gouvernement. A l'heure actuelle ces colonies autonomes forment par conséquent des sortes de provinces de l'Union sud-africaine.

A part ces trois exemples, on n'en pourrait pas trouver beaucoup d'autres, car l'union douanière n' est pas une modalité de la politique commerciale qu' on rencontre souvent.

Lien entre l'union douanière et l'union politique

Le lien étroit qu'il y a entre l'union sur le terrain douanier et l'union sur le terrain politique apparait très clairement.

L'union douanière n'est possible qu'entre des pays qui ont déjà réalisé un certain degré d'entente politique? Tant qu'il subsiste entre deux ou plusieurs pays des causes de querelles graves, l'union douanière est radicalement impossible. Non seulement l'union douanière suppose une certaine entente politique , mais, souvent, elle achemine vers une union plus étroite sur le terrain politique. A ce point de vue, l'exemple de l'Allemagne est tout à fait caractéristique.

Nous ne discuterons pas pour le moment de la valeur doctrinale des différentes politiques commerciales en présence et si une politique commerciale libé-

Source : BIU Cujas

rale est préférable à une politique orientée vers le protectionnisme. Mais, quelles que soient les divergences de tendances, il y a cependant des modalités douanières qui sont acceptées par tout le monde. Voici pourquoi .

Les régimes spéciaux aux marchandises importées en vue de l'exportation

En fait, quelle que soit la doctrine que l'on pratique, il est certain que les droits de douane sont des obstacles à l'échange international. Ils ont pour objet et pour effet d'arrêter une partie plus ou moins importante du trafic international .Or, il y a des cas dans lesquels une marchandise étrangère pénètre sur le territoire national à titre provisoire, par conséquent, sans qu'on puisse voir dans cette importation une menace pour les producteurs nationaux. Il peut alors y avoir, il y a souvent, un intérêt économique considérable, à laisser se faire le plus librement possible, avec le moins d'entraves possible, ces importations de marchandises qui n'ont qu'un caractère provisoire. C'est sur la base de cette idée très simple que sont employés les régimes particuliers ci-dessous.

Motif de ces régimes spéciaux

Enumération

Ce sont : le régime du transit, les zones franches, l'entrepôt, l'admission temporaire et le drawback

Le régime du transit

Le transit

Les marchandises en transit sont celles qui ne font que traverser le territoire national. Par exemple c'est une marchandise qui entre en France par la frontière belge et qui va ressortir pat la frontière espagnole, ou bien encore qui débarque dans le port de Marseille pour être acheminée sur la Suisse.

Ces marchandises ne peuvent pas porter ombrage aux producteurs nationaux, qui n'ont rien à craindre au point de vue de la concurrence. Par conséquent, le transit fournit des éléments de trafic, des bénéfices aux entreprises de transports, sans gener en rien le commerce national.

La faculté de transiter en franchise remonte à 1814 .

Cependant, bien que cela paraisse assez étonnant, la faculté de faire transiter, sans leur faire payer les droits de douane, les marchandises étrangères n'a pénétré dans notre législation douanière qu'assez lentement, avec quelque difficulté, La première loi qui ait reconnu, avec beaucoup de restrictions d'ailleurs, cette faculté de transit date du 17 Décembre 1814 et il faut arriver jusqu'à la loi du 16 Mai 1863 pour trouver la faculté de transit en franchise douanière re-

Source : BIU Cujas

connue très largement par notre législation. A l'heure actuelle, cette facilité est accordée de la façon la plus large. Il n'y a qu'un très petit nombre de marchandises qui sont exclues de ce régime.

Loi du 16 Mai 1863

Pour les marchandises étrangères qui entrent chez nous en transit, il faut prendre certaines précautions, afin qu'elles ne demeurent pas frauduleusement sur le territoire national. Il faut s'assurer qu'elles ne font bien que traverser le territoire, sans s'y arrêter et sans entrer dans la consommation nationale.

Précautions à prendre

Les précautions prises par notre législation douanière sont de deux sortes.

La fermeture du colis ou du wagon par plombs

Il y a d'abord la fermeture du colis ou, s'il s'agit d'un envoi fermé, la fermeture du wagon, au moyen de plombs, que la douane appose sur le colis ou sur le wagon. Ces plombs doivent se retrouver intacts à la sortie de la marchandise.

L'acquit à caution

La seconde mesure de précaution prise en cas de transit est celle qu'on appelle l'acquit à caution. C'est un titre qui constate l'engagement pris par l'importateur de la marchandise d'acquitter les droits de douane, dans le cas où la marchandise ne ressortirait pas du territoire national dans les délais prescrits et par le point de la frontière qui a été choisi.

Pourquoi ce nom d'acquit-à-caution? Parce que l'engagement de l'importateur doit etre garanti par une caution qui, d'ailleurs, peut etre remplacée par un dépot d'argent.

La zone franche

Notion de la zone franche

Qu'est-ce que la zone franche ? C'est une partie du territoire national - d'ailleurs en général très restreinte - qui est neutralisée au point de vue douanier, Il n'y a pas de barrière douanière entre l'étranger et la zone franche et les marchandises étrangères y pénétrent librement. Bien entendu, le service des douanes est reporté en arrière, entre la zone franche et le reste du territoire national

Marchandises produites dans la zone franche et importées sur le territoire national

En principe, car cette règle comporte des tempéraments très nombreux, les marchandises qui sortent de la zone franche pour pénétrer sur le reste du territoire national doivent acquitter les droits de douane. Cependant, lorsqu'il s'agit d'articles dont on peut justifier qu'ils ont été produits sur le territoire national de la zone franche, une exception est faite en leur faveur, puisque ce ne sont pas des marchandises étrangères qui, passant par la zone franche, pénètrent sur le territoire national.

Source : BIU Cujas

Les ports francs

Les ports francs

En fait, le plus souvent, les zones franches sont des ports francs. C'est sous forme de ports francs, ou d'une portion de port franc, que les zones franches existent dans notre législation douanière. Un port ou une fraction de port, déclaré en franchise a un très grand intéret commercial. Dans le port franc les marchandises étrangères pénètrent librement. On peut les garder le temps qui est nécessaire sur le territoire du port. On peut meme les y transformer, leur faire subir toutes sortes de manipulations, Il est clair que ces facilités sont tout à fait favorables à la formation et au développement d'un grand marché commercial.

Leur fonction industrielle

D'autre part, mais ceci est moins important, sur le territoire d'un port franc des usines, des industries peuvent s'établir. Elles peuvent y travailler sans la surveillance de la douane , les matières premières qui entrent librement sur le territoire du port et cela facilite évidemment l'exportation des marchandises. Mais, par la force des choses, la fonction industrielle du port franc est très restreinte, parce que l'étendue du territoire déclaré en franchise est extrêmement peu étendue. D'autre part, laisser s'installer certaines industries sur le territoire du port franc , c'est créer une inégalité peut être assez choquante sur le reste du territoire national. C'est la raison pour laquelle la fonction industrielle des ports français est beaucoup moins développée que leur fonction commerciale.

Enumération de ports francs

A l'heure actuelle, il y a en Europe un assez grand nombre de ports francs. Cesont, pour la plupart, de très grands ports. On peut citer Hambourg, Genes, Trieste, Salonique, En France, sous l'ancien régime, il y avait un certain nombre de ports francs, notamment Marseille.

Ce régime a d'ailleurs beaucoup contribué à la prospérité et au développement de ce port. Les ports francs ont été supprimés chez nous par la Révolution. La franchise du port de Marseille, notamment, a été supprimée en 1791. On a très souvent, depuis la fin du XVIIème siècle, réclamé en France la réinstallation des ports francs, ceux-ci étant très utiles au commerce international, mais les demandes n'ont jamais abouti, sauf pour l'exception suivante. Elle résulte de l'article 65 du traité de Versailles, qui prévoit l'application d'une zone franche dans le port fluvial de Strasbourg.

Le port de Strasbourg

Il y a en France une autre zone franche, mais celle-ci n'est pas maritime. Elle est au contraire es-

Source : BIU Cujas

La zone franche à la frontière suisse

sentiellement terrestre. C'est la zone, qui existe déjà depuis plus d'un siècle, et qui est constituée, d'une part, par le pays de Gex, et, d'autre part, par une partie du département de la Haute-Savoie. Elle fut instituée après les guerres napoléoniennes ,par le traité de 1815, et, étant donné la date à laquelle cette zone a été instituée, elle ne jouait pas dans l'intérêt économique de notre pays. Ce fut une sorte de servitude établie sur le territoire français au profit de la Confédération helvétique. Le traité de Versailles avait prévu que des négociations seraient engagées entre la Suisse et la France pour supprimer ou tout au moins transformer radicalement cette clause. Des pourparlers se sont engagés, ont traversé de nombreuses vissicitudes, et, finalement , n'ont pas abouti. La question a été portée devant la cour suprême de La Haye qui, il y a quelques mois, a rendu son arrêt dans le sens des prétentions de la Confédération helvétique, Les choses en sont là et demeurent en suspens.

Obstacles au rétablissement des ports francs

Donc, en règle générale, les négociations pour le rétablissement des ports francs n'ont jamais abouti. On a toujours rencontré des obstacles infranchissables d'abord du côté des producteurs nationaux, qui tiennent la protection douanière rigoureuse comme indispensable, et aussi du côté des économistes protectionnistes, qui ont toujours fait valoir que le port franc pouvait déterminer des fissures dans la muraille douanière. Enfin, toutes les fois que le rétablissement d'un port franc a paru sur le point d'aboutir, on a vu tous les ports français de quelque importance demander cette faveur. Or, il est évident qu'on ne peut accorder cette situation qu'à des ports qui sont vraiment les premiers de la nation. C'est peut-être la difficulté de choisir et, par conséquent, de mécontenter qui a été le plus grand obstacle à l'établissement des ports francs chez nous.

L'entrepôt

Notion de l'entrepot.

L'entrepôt est un magasin dans lequel on dépose des marchandises étrangères importées et dont la destination définitive n'est pas encore déterminée. Ce sont des marchandises en situation d'attente provisoire. Des cafés du Brésil ou des blés du Canada sont débarqués dans le port du Havre, mais l'importateur ne sait pas encore ce qu'il va en faire, Selon les circonstances, ces marchandises seront réembarquées et déposées dans un port étranger, ou bien expédiées par chemin de fer jusqu'à la frontière suisse, ou bien encore entreront dans la consommation française.

Source : BIU Cujas

En attendant que la marchandise ait reçu sa destination définitive, elle demeure dans l'entrepot, où elle n'a pas à payer les droits de douane. Elle entre par conséquent en franchise des droits de douane.

La loi du 29 Décembre 1897

Le régime juridique des entrepôts en France a été successivement régi par plusieurs lois. La dernière, que l'on applique maintenant, est la loi du 29 Décembre 1917.

Catégories d' entrepôts. Délais du séjour

On distingue au point de vue juridique trois sortes d'entrepôts, l'entrepot réel, l'entrepot fictif et l'entrepot spécial. Enfin la durée du séjour en entrepot n'est pas indéfinie. Il y a différents délais, suivant les cas, mais le maximum est un délai de cinq ans.

Fonction économique de l' entrepot

L'entrepot remplit une fonction économique extrêmement importante, parce qu'il est indispensable, pour un large marché commercial, qu'il soit toujours prêt à fournir aux consommateurs les produits dont ils ont besoin. Il est indispensable que des entrepôts soient constitués où le commerce pourra, à tout moment, puiser pour satisfaire les besoins et les demandes de la consommation. Les marchandises en entrepôt constituent précisément un des lieux dans lesquels les stocks se forment et s'accumulent.

Infériorité de l'entrepôt sur le port franc : il est soumis à la surveillance de la douane

Dans une certaine mesure, l'entrepôt joue un peu le meme rôle que le port franc. Les marchandises étrangères y entrent sans payer les droits de douane, et on peut leur y faire subir un certain nombre de manipulations, des mélanges, des transvasements. Mais l'entrepôt n'est qu'un succédané très imparfait du port franc. C'est un magasin d'étendue restreinte, et placé sous la surveillance de la douane. Par conséquent, les opérations commerciales ne peuvent pas s'y faire avec la meme liberté que dans le port franc. La preuve en est fournie par le fait que, dans les pays qui ont des entrepôts, il y a en meme temps des ports francs.

L'admission temporaire et le drawback

Enfin le quatrième et le cinquième régimes particuliers sont l'admission temporaire et le drawback.

Leur objet commun: éviter les droits de douane aux marchandises destinées à etre réexportées après transformation

L'admission temporaire et le drawback sont deux régimes qui ont exactement le meme objet. Mais si le but est le meme, le procédé est différent.

La communauté d'objet de l'admission temporaire et du drawback est la suivante. Il s'agit de laisser pénétrer sur le territoire national un produit étranger sans lui imposer la charge définitive des droits de douane. Il ne s'agit pas de n'importe quels produits. Les marchandises qui bénéficient de l'admissio

Source : BIU Cujas

temporaire et du drawback sont celles qui, ou bien sont des matières premières au sens exact du mot, ou bien ont déjà reçu un commencement d'élaboration industrielle et ont à recevoir un complément de travail qu'elles viennent chercher en France. Il y a un intéret économique certain à laisser ces produits pénétrer chez nous sans leur imposer la charge des droits de douane. Les marchandises qui sont introduites sous un quelconque des deux régimes seront, dans la plupart des cas, réexportées une fois qu'elles auront subi l'élaboration industrielle, qu'elles viennent chercher.

Différence de procédé : Les marchandises soumises au drawback paient les droits à l'entrée, et ils sont restitués à la sortie. Les marchandises en admission temporaire entrent en franchise

La différence de ces deux régimes est dans le procédé employé .

Dans le régime du drawback, la marchandise qui entre commence par payer les droits de douane, mais lorsque cette marchandise aura été élaborée sur le territoire français, lorsqu'elle aura pris la forme sous laquelle elle sera réexportée, on restituera le montant des droits de douane lorsqu'elle franchira de nouveau la frontière.

L'admission temporaire est plus libérale que le drawback . On laisse le produit étranger entrer en franchise, On exigera le paiement des droits de douane seulement dans le cas où, au bout d'un certain temps, - car il y a des délais fixés pour la réexportation - la marchandise n'aura pas été réexportée. On exige alors le paiement des droits qui n'avaient pas été acquittés au moment de l'entrée.

Caractère exceptionnel du drawback

A l'heure actuelle, le drawback n'est plus qu'un régime exceptionnel. En France, l'application du drawback est très rare et le régime normal est l'admission temporaire

La loi du 5 juillet 1836 sur l'admission temporaire

En France, l'admission temporaire a été réglementée par la loi du 5 Juillet 1836. Elle a subi, depuis lors, bien des modifications, mais elle demeure tout de meme le texte fondamental.

Elle ne peut etre accordée que par une loi

Actuellement le bénéfice de l'admission temporaire, en France, ne peut etre accordé à telle ou telle marchandise que par une loi. Pendant longtemps on a pu accorder ce bénéfice par décret, mais ce procédé a été supprimé.

L'admission temporaire soulèbe bien des difficultés et la première a été soulevée par le principe qu'on appelle la réexportation en identique.

Le régime de l'exportation à l'identique

Il est entendu que la marchandise reçue chez nous en admission temporaire est une marchandise qui doit être réexpédiée sous forme de produit manufacturé. Et la question qui se pose est qu'on ne peut réexporter sous forme de produit fabriqué que la matière première

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

qui a été importée, Si c'est exactement la matière première qui ressort sous forme de produit manufactu On dit alors que la réexportation se fait sous le régime de l'identique.

Le régime de l'exportation à l'équivalent

A côté du régime de l'identique, il y a ce qu'o appelle le régime de l'équivalent, On n'exige pas que ce soit exactement la même matière première qui soit réexportée, Il suffit qu'on réexpédie un produit fabr qué équivalent à la quantité de m tière première qui est entrée sur le territoire national sous le régime de l'admission temporaire.

Si, par exemple, il s'agit de blé étranger importé chez nous et qui doit ressortir sous forme de farine, on n'exigera pas que ce soit exactement le blé importé qui ressorte sous forme de farine, On se contentera de la réexpédition sous forme de farine d'une quantité équivalente à celle du blé qui avait été d'abord importé.

Là est la distinction entre le régime de l'iden tique et le régime de l'équivalent.

L'exportation s'est faite à l'identique jusqu'en 1850.

La loi de 1836 avait posé comme principe l'appli cation de la réexportation à l'identique. Cette métho de a été maintenue rigoureusement jusqu'en 1850. En effet, il est facile de se rendre compte qu'il y a de cas de plus en plus nombreux, à mesure que la techni industrielle se perfectionne, dans lesquels il est to à fait impossible d'exiger la réexportation à l'iden que.

L'exportation à l'identique suppose que la marchandise conserve son individualité

On peut exiger la réexportation à l'identique lorsqu'il s'agit d'une marchandise qui, meme après l'élaboration industrielle, garde son individualité, que l'on peut reconnaître encore après les traitement industriels qu'elle est venue chercher chez nous.C'e par exemple, un élément d'acier qu'on fait entrer en France pour en faire une pièce de machine. On peut poinçonner cette pièce à son entrée en France et exi ger par conséquent que ce soit bien ce meme élément qui ressorte. Et il est facile de le contrôler par l poinçonnement effectué à l'entrée.

Ce n'est pas toujours possible

Mais s'il s'agit, par exemple, de blé qui est en tré en France et qu'on fait ressortir sous forme de farine, s'il s'agit de fils de coton ou de fils de soie qui vont ressortir sous forme de tissus fabriqués, il est évidemment tout à fait impossible d'exi la réexportation en identique. Il faudrait pour cela marquer le blé ou les fils entrés en France, les faire convoyer par un agent des douanes jusqu'à l'usine qui assisterait aux diverses opérations industrielles Il faudrait encore que ce meme agent accompagnat la marchandise transformée jusqu'au point de la frontiè par lequel elle doit sortir. En pratique, cela serai

Source : BIU Cujas

tout à fait impossible. C'est pour cela que, de plus en plus, on a admis de substituer le régime de l'équivalent au régime de l'identique absolu.

Le régime de l'exportation à l'équivalent est aujourd'hui le plus employé

A l'heure actuelle, le régime de l'équivalent est de beaucoup le plus employé. Ce régime lui-meme a d'ailleurs soulevé des difficultés et continue à en soulever.

Difficultés qu'il soulève Détermination de l'équivalence

D'abord, sous ce régime, il faut déterminer l'équivalence, c'est-à-dire fixer, par exemple, la quantité de farine qui, normalement, doit correspondre à la quantité de blé importé. Or, l'équivalence peut changer avec la qualité du blé.

Fissures dans la protection douanière

D'autre part, les producteurs nationaux se plaignent toujours sous le régime de l'équivalence. Ils redoutent que des fissures inquiétantes pour eux se produisent dans les barrières douanières qui les protègent; ils se plaignent également que, sous le couvert du régime de l'équivalence, il y ait des quantités plus ou moins considérables de marchandises étrangères, entrées en admission temporaire, qui pénètrent en fait dans la consommation nationale en franchise des droits de douane. En matière de céréales notamment, les agriculteurs, lorsque les prix sont en baisse, se plaignent amèrement des fissures qui résultent dans la protection des blés nationaux du fait de l'admission temporaire des blés étrangers. Depuis deux ans notamment, le régime de l'admission temporaire des blés a fait l'objet de discussions parfois véhémentes, parce qu'on se plaignait que, sous le couvert de ce régime, il restait en France des quantités de blé étranger appréciables.

Le trafic des acquits à caution

Il existe notamment une opération illégale qu'on appelle le trafic des acquits-à-caution. La marchandise étrangère qui entre en admission temporaire donne lieu à l'émission de ce qu'on appelle l'acquit-à caution. C'est un engagement pris par l'importateur de payer les droits de douane, si la marchandise ne ressort pas. Ce trafic a beaucoup ému les producteurs nationaux, car des quantités appréciables de marchandises étrangères entraient par ce moyen dans la consommation française.

Nous avons ainsi terminé l'examen des armes de l'arsenal douanier. Cet arsenal est extremement bien fourni et, si les producteurs nationaux se plaignent, ce n'est pas faute de moyens de défense.

Histoire de la politique du commerce extérieur de la France

Maintenant que sont exposées les modalités prin-

Source : BIU Cujas

cipales de l'intervention de l'Etat en matière de politique du commerce extérieur, nous allons examine cette politique en action dans un Etat. Nous prendro naturellement la France pour montrer la mise en action de ces éléments de la protection douanière.

La politique commerciale de la France a beaucou varié, de meme d'ailleurs que la politique commercia de tous les pays.

Jusqu'à la fin du XVI° siècle les droits de douane ont eu un objet presque uniquement fiscal

En ce qui concerne l'ancien régime, on peut etre extrêmement bref. Ce n'est guère qu'à partir de la fin du XVIème siècle que la préoccupation de protéger la production nationale apparaît dans la politique du commerce extérieur.

Avant la fin du XVIème siècle il y avait déjà de droits de douane et meme des prohibitions. Mais les droits de douane, qu'on avait institués soit à l'entrée, soit à la sortie des marchandises, avaient un objet à peu près uniquement fiscal. Ce n'étaient pas des droits protecteurs.

On peut voir le point de départ d'une politique s'inspirant du souci de protéger la production nationale dans une ordonnance de l'année 1572. A partir du XVIIème siècle, l'idée de protéger la production nationale s'affirme en des formes de plus en plus rigoureuses et devient une politique exactement définie. La politique protectionniste qui s'est développée à partir du XVIIème siècle se proposait deux objets :d'abord d'aider au développement de ce qu'on appelait à cette époque les manufactures nationales, et ensuite d'obtenir une balance du commerce favorable, c'est-à-dire telle qu'il y ait un excédent des exportations sur les importations.

La préoccupation protectionniste apparait vers la fin du XVIème siècle.

Il convient cependant d'observer qu'entre la politique protectionniste actuelle et celle de l'ancien régime, il y a une différence capitale.

La protection est exclusivement industrielle

A l'heure actuelle, la production agricole est protégée au meme titre que la production industrielle. Dans ces dernières années, il y a eu meme une recrudescence extraordinaire du protectionnisme pour les produits agricoles. Sous l'ancien régime, les droits de douane avaient pour objet d'aider au développement des manufactures, par conséquent de protéger la production industrielle. On laissait totalement de coté la production agricole.

L'agriculture n'est pas protégée

Cela s'explique étant donné les conditions du temps. Meme dans les bonnes années, on récoltait tout juste de quoi alimenter le marché intérieur. A cette époque, d'autre part, les moyens de transport n'étaient pas ce qu'ils sont aujourd'hui et, en cas de mauvaise récolte, on avait beaucoup de peine à se procurer ailleurs, par exemple. le blé dont on avait

Source : BIU Cujas

Pour les denrées agricoles, on se préoccupe de l'intérêt des consommateurs.

besoin pour combler le déficit national. La préoccupation dominante des pouvoirs publics de l'ancien régime a été d'alimenter en céréales le marché national, à des prix aussi bas que possible. Il fallait par conséquent ne pas entraver l'entrée des blés étrangers au contraire.

Il y a un contraste frappant entre le souci de protéger les manufactures et, lorsqu'il s'agit de denrées agricoles, le souci de protéger, non pas le producteur, mais le consommateur.

Il y avait des prohibitions et des droits de sortie.

La politique commerciale de l'ancien régime était d'ailleurs, dans sa technique, bien plus compliquée que celle d'aujourd'hui. Les prohibitions y tenaient une très grande place qu'elles ont gardéejusque dans la première moitié du XIXème siècle

En outre, il y avait non pas seulement des droits d'entrée, mais des droits de sortie assez nombreux. Enfin, ce qui achevait de compliquer cette politique, à cette époque, au point de vue douanier, la France n'était pas unifiée. Il y a eu, jusqu'à la Révolution, des douanes intérieures. Les marchandises ne circulaient pas librement sur l'ensemble du territoire national.

des douanes intérieures entre les provinces.

Dans les toutes dernières années de l'ancien régime, apparait une tendance nouvelle en matière de politique commerciale. A la fin du XVIIème siècle, les idées commencent à changer. On s'aperçoit que le meilleur moyen d'aider au développement économique est d'introduire dans les relations économiques le plus de liberté possible. C'est à cette époque que se forme chez nous l'école libérale. En France, ces idées sont défendues par Turgot, et par de Gournay. Sous l'influence de ce libéralisme, surviennent des changements appréciables dans la politique commerciale, qui se traduisent par deux faits.

Les tendances libérales à la fin du XVIIIème siècle.

Le traité d' Eden -1786)

D'une part, en 1786, nous avons conclu un traité de commerce avec l'Angleterre, qui n'a d'ailleurs pas duré longtemps. mais qui abaissait sensiblement les droits de douane et qui témoignait d'une orientation nouvelle de la politique commerciale. Un peu après ce traité de 1786, en 1791, un nouveau tarif de douane est institué, tarif autonome cette fois, il était vraiment très libéral, plus que ceux qu'on a élaborés ensuite dans la première moitié du XIXème siècle.

Le tarif douanier de 1791

Revirement protectionniste dû à l'état de guerre prolongé.

Mais en matière de politique commerciale, on peut dire que la ligne suivie ne dépend pas seulement des considérations économiques. Elle est commandée, dans une très large mesure, par la politique générale, Or, à partir de 1791, commence une série de longues guerres, d'abord de la Révolution, puis du 1er Empire.

Source : BIU Cujas

Dans un Etat engagé dans de grandes guerres, la politique commerciale ne peut pas ne pas etre influencée par la politique guerrière. Dans ce cas, la politique commerciale devient un instrument de combat et c'est ce qui est arrivé en France à partir de 1793.

Déjà, avant le Premier Empire, la politique commerciale était redevenue une politique à la fois de défense et d'agression sur le terrain économique. Sous l'Empire, cette tendance a été très accentuée.

Le blocus continental

Sous l'Empire, l'événement capital au point de vue économique a été le blocus continental, institué par Napoléon en 1806, pour amener l'Angleterre à se déclarer battue. Il fermait à l'Angleterre toutes les routes commerciales et tendait pour ainsi dire à l'étouffer au point de vue économique. Or, l'institution du blocus a eu, après la chute de l'Empire, des répercussions économiques extrememement étendues.

Développement de l'industrie française à l'abri du blocus

En effet, à l'abri du blocus, l'industrie française s'était largement développée, Elle n'avait rien à craindre de la concurrence anglaise, puisque les produits anglais étaient prohibés en France et dans tous les Etats qui avaient accepté de suivre la politique française, bon gré, mal gré. L'industrie française s'était beaucoup développée mais d'une façon assez artificielle

Le protectionnisme se maintient sous la Restauration

Lorsque les industries ont pris, pendant quelques années, l'habitude d'une protection rigoureuse, elles n'y renoncent pas volontiers. Aussi, lorsque le Premier Empire tomba, l'industrie nationale ne voulut pas renoncer à la protection dont le blocus continental lui avait donné l'habitude. C'est ce qui explique -il y a sans doute d'autres causes, mais celle-là est la principale - que sous le régime politique qui a remplacé l'Empire, on assiste à la construction d'un système de protection rigoureux, plus sévère sur bien des points que le système protecteur de l'ancien régime. Ce système de protection du gouvernement de la Restauration a été constitué par diverses lois qui se placent entre 1816 et 1826.

La protection est étendue à l'agriculture

Ce qui caractérise ce système et le distingue de celui de l'ancien régime, c'est qu'on ne fait plus de différence entre l'industrie et l'agriculture. Tandis que, sous l'ancien régime, c'était le souci d'assurer au consommateur les denrées alimentaires aux plus bas prix possibles qui jouait en matière agricole, sous la Restauration, les agriculteurs obtiennent le meme taux de protection que les industriels.

Les changements dans la technique agricole et les

Il est vrai que les circonstances avaient changé depuis le XVIIème siècle. La technique agricole avait fait, au XVIIIème siècle de grands progrès, notamment

Source : BIU Cujas

moyens de transport

la culture des céréales et la crainte de manquer de blé était moindre, D'autre part, les moyens de transports s'étaient considérablement perfectionnés. En cas de mauvaise récolte sur le territoire national, on n'éprouvait pas de grandes difficultés à faire venir de l'étranger le supplément de blé nécessaire.

Le souci d'assurer l'alimentation du consommateur se trouvant au second plan, ce qui intéressait au premier plan était désormais l'intéret du producteur,

Ils mettent au premier plan l'intéret des producteurs

On se souciait davantage de l'intéret du producteur que de celui du consommateur. Les choses n'ont d'ailleurs pas changé et il en est encore ainsi aujourd'hui.

La coalition des propriétaires fonciers et des industriels dans les assemblées parlementaires

Le régime parlementaire institué par la Restauration a beaucoup poussé dans ce sens. Que se passe-t-il dans une assemblée représentant divers intérêts? C'est que ces intérêts se coalisent, chacun des intérêts étant disposé à voter ce qui touche les autres et leur demandant en échange de voter les mesures qui lui seraient favorables. Dans les assemblées de la Restauration, les grands propriétaires fonciers avaient une très grande influence, ainsi que les grands industriels. Des alliances se sont alors nouées entre propriétaires fonciers et industriels: les agriculteurs votaient les mesures de protection pour l'industrie, à charge pour les industriels de voter les mesures de protection pour l'agriculture. Aussi, sous la Restauration, y a-t-il des droits de douane très élevés sur les principaux produits agricoles, notamment sur les céréales et le bétail.

L'échelle mobile des céréales

En matière de céréales existait un procédé assez curieux, appelé le système de l'échelle mobile des céréales. Cette idée était ingénieuse, Les droits de douane variaient avec le prix du blé. Si le prix du blé montait, par conséquent si on avait lieu de craindre que le consommateur ne payât son blé trop cher, les droits de douane étaient abaissés automatiquement, d'après un barême fixé à l'avance. Au contraire, si les prix baissaient, s'il fallait protéger le producteur, automatiquement les droits de douane étaient relevés . Ce procédé a été aboli sous le second Empire seulement

Les prohibitions

Il y avait pour les produits fabriqués d'assez nombreuses prohibitions. Ce système a joué un grand rôle sous la Restauration et ensuite sous la monarchie de Juillet. Les prohibitions existaient surtout à l'entrée.

Sous le règne de Louis-Philippe, il n'y a pas eu de changements essentiels dans la politique commerciale Elle est restée, dans ses grandes lignes, la même que celle de la Restauration.

Source : BIU Cujas

Sous Louis Philippe, modifications libérales d'ordre réglementaire

Les seules modifications intrdouites dans la politique commerciale par la monarchie de Juillet ont été d'ordre réglementaire. notamment en ce qui concerne le régime du transit et des entrepots, que l'on a développé. C'est également sous la monarchie de Juillet, qu'une loi introduisait le système de l'admission temporaire.

En résumé, une tendance plus libérale sous la monarchie de Juillet que sous la Restauration.

Sous la République de 1848, pas de changements importants non plus dans la politique commerciale, Ce régime a d'ailleurs trop peu duré, pour la modifier.

L'assemblée nationale repousse en 1850 une proposition très libérale

On peut seulement relever - fait assez curieux - qu'en 1850, un député proposa de sa propre initiative un système d'ailleurs repoussé, qui était à peu près exactement le meme que celui qui allait triompher dix ans plus tard, sous le second Empire, Cette proposition était la suivante.

Ce député demandait l'abolition radicale des prohibitions , qui devaient disparaître de la politique commerciale française; Il réclamait ensuite la suppression des droits à l'importation en ce qui concernait, soit les principales denrées alimentaires, soit les matières premières, Enfin, pour les objets fabriqués, il demandait la réduction sensible des droits de douane, à des taux compris entre 10 et 20 %, ce qui était bien plus modeste que les taux alors en vigueur.

Mais ce système heurtait trop violemment les idées reçues; il allait tout à fait à l'encontre de ce que demandaient les industriels et les agriculteurs. Il fut repoussé.

Symptômes d'un revirement libéral au début du Second Empire.

Dans les premières années du second Empire, on pouvait constater déjà des symptômes nombreux d'un revirement prochain dans la politique commerciale internationale.

L'influence de Napoléon III

L'empereur Napoléon III avait vécu quelques années en Angleterre, au moment où celle-ci s'installait - et pour longtemps - dans la politique du libre-échange. Il avait été séduit par les idées libérales qui avaient triomphé dans ce pays. En France, au même moment, presque tous les économistes étaient partisans convaincus de la liberté des échanges internationaux.

La doctrine libérale

Les idées de libre échange avaient fait de grands progrès, pas dans le peuple, mais dans le clan des économistes, de sorte qu'en 1853 on voit d'abord le système de l'échelle mobile des céréales suspendu par décret du gouvernement. Puis, en vertu de ses propres pouvoirs, le gouvernement abaisse ou supprime, à titre provisoire, les droits de douane sur certaines matières, notamment le bétail, la viande, le vin, la houille.

Suspension de l'échelle mobile des céréales.

Abaissement ou suppression de droits

Source : BIU Cujas

Projet de suppression des prohibitions

Enfin, en 1856, le gouvernement propose un projet de suppression des prohibitions. En somme, meme projet que celui déposé par un député en 1850. Ce projet de suppression des prohibitions souleva un très grand émoi parmi les industriels et les agriculteurs, Le gouvernement le retira alors purement et simplement, sans insister davantage.

Il est retiré

On arrive jusqu'à l'année 1860. Au mois de Janvier 1860, il se produit en matière de politique commerciale un véritable coup de théatre, une sorte de coup d'Etat économique. Dès 1859, sur l'initiative de l'empereur, des négociations avaient été engagées entre la France et l'Angleterre. Ces pourparlers furent conduits dans le plus grand secret, à la manière d'une sorte de complot, On ne voulait pas que le public fut mis au courant de ces négociations . Elles avaient été conduites, du coté anglais, par Richard Gobden, l'homme dont la propagande en Angleterre avait obtenu, en 1846, la suppression du droit sur les céréales, dernier coup porté au protectionnisme anglais. Du coté français, les négociations avaient été conduites par Michel Chevalier, économiste connu, gagné aux idées de liberté économique.

Les négociations secrètes avec l'Angleterre, entre Gobden et Michel Chevalier

Le 5 Janvier 1860, pour préparer l'opinion publique à ce qui allait etre annoncé quelques jours plus tard, le gouvernement fait paraitre au Moniteur Officiel une lettre de l'empereur à son ministre des finances. Il exposait dans cette lettre tout un programme économique, dont les grandes lignes étaient les suivantes :

La lettre-programme du 5 Janvier 1860

Publication du traité de commerce franco-britannique (23 Janvier 1860)

Suppression des prohibitions et abaissement de droits

Suppression des prohibitions et d'un assez grand nombre de droits de douane à l'entrée, réduction de nombreux autres droits, conclusion de traités de commerce avec les nations étrangères, enfin amélioration des voies de communication et organisation d'un système de prets à l'agriculture et à l'industrie.

Le 23 Janvier 1860, le texte du traité de commerce conclu entre la France et l'Angleterre était publié.

De son côté, la France levait toutes les prohibitions qui existaient encore sur certains produits anglais, au nombre d'une trentaine . En ce qui concernait les droits de douane ad valorem, le maximum en était fixé à 30 % pour commencer et devait etre ramené à 25 à partir de 1864. D'ailleurs, en fait, les droits étaient fixés à un taux plus modéré que le maximum établi dans le traité.

De son coté, l'Angleterre admettait en franchise donc sans aucun droit à l'entrée, un grand nombre de produits français. D'autre part, les droits fiscaux perçus par l'Angleterre, notamment sur les vins et

les liqueurs français, étaient abaissés d'une façon notable.

Entrée en franchise ou à droits réduits en Angleterre.

Dans ce meme traité, les deux pays se promettaient réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée.

Stipulation réciproque Clause de la nation la plus favorisée.

Le traité était conclu pour une durée de dix ans Mais il était spécifié que si, douze mois avant l'expiration des dix années, le traité ne faisait pas l'objet d'une dénonciation expresse, il se trouverait renouvelé par tacite reconduction, sans aucune négociation.

Durée du traité

Du coté français, on avait donc fixé le maximum des droits d'entrée à 30 % d'abord, puis à 25 %. En fait, le taux des droits de douane sur les produits anglais fut arrêté par des conventions additionnelles conclues dans le cours de la meme année. La plupart de droits furent compris entre 8 et 15 %

Le traité de 1860 a inauguré le système des tarifs incorporés, au lieu des tarifs autonomes en usage sous la Restauration et la monarchie de Juillet

Conclusions d'autres traités sur le meme type

Après 1860, des traités institués à peu près sur le modèle franco-anglais ont été conclus entre la France et un assez grand nombre de pays étrangers. On peut donc dire qu'à partir de cette époque, la politique commerciale française est dominée par le régime des traités de commerce à tarifs incorporés, c'est-à-dire assez bas.

De cet ensemble de traités résultait la politique commerciale que voici

Abaissement notable des droits sur les produits fabriqués

En ce qui concerne les produits fabriqués, le taux des droits de douane était très sensiblement abaissé. Les tarifs conventionnels inscrits dans les traités étaient très inférieurs aux taux figurant ultérieurement dans les tarifs autonomes.

Franchise d'entrée des matières premières et des produits agricoles

Pour les produits agricoles et les matières premières, la réforme était beaucoup plus profonde, Sur presque tous les produits agricoles, et toutes les grandes matières premières , les droits étaient non pas seulement abaissés, mais supprimés. C'était donc l'entrée en franchise de ces marchandises.

Elle a pour objet d'abaisser le prix de revient de l'industrie, et le coût de la vie

Cette politique répondait à une conception économique très cohérente. Il fallait mettre l'industrie française en état de lutter, sous la protection de barrières douanières peu élevées, d'abord sur son propre marché et aussi sur les marchés étrangers, contre la concurrence étrangère, Pour cela, il fallait, d'une part, que l'industrie nationale disposat de matières premières au prix le plus bas. et d'autre part que les salaires puissent ne pas etre trop élevés, c'est-à-dire que la vie fût à bon marché. D'où suppression de la protection douanière sur les matières pre-

Source : BIU Cujas

mières et sur les denrées alimentaires.

L'évolution de la politique commerciale de l'Angleterre Jusqu'en 1820 elle applique un protectionnisme rigoureux: les droits sur les céréales

L'exemple de l'Angleterre a été pour beaucoup dans ce changement de politique, Jusqu'au XVIIIème siècle, l'Angleterre avait été un pays de protectionnims rigoureux. Nous avons vu que pendant très longtemps, elle avait prohibé la sortie des laines brutes afin de réserver cette matière à son industrie. La pierre angulaire du protectionnisme britannique, c'étaient les droits sur les céréales et, d'une façon plus générale, sur les denrées agricoles. La classe sociale qui, à ce moment, dominait en Angleterre était celle des grands propriétaires fonciers. Maitres de la politique anglaise, ils tenaient à ce que les produits de leurs propriétés se vendissent à bon prix. Ils avaient donc institué un système rigoureux de droits de douane ou des prohibitions.

A partir de 1820,la rivalité politique des propriétaires fonciers et des industriels détermine un revirement

A partir de la période comprise entre 1820 et 1825, à coté des grands propriétaires fonciers, une autre classe commence à prendre de l'influence sur la politique anglaise. C'est celle des grands industriels Alors s'établit une rivalité entre les grands propriétaires, jusque là détenteurs du pouvoir politique et les grands industriels, qui aspirent à s'emparer de la direction des affaires.

Libéralisme des industriels anglais

Cette rivalité fut à l'origine du changement survenu dans la politique commerciale anglaise.Tandis que les propriétaires fonciers étaient très attachés au régime protectionniste.les industriels, au contraire, voulaient une politique libérale, parce qu'ils estimaient que cette politique était de leur intérêt. En effet, l'industrie anglaise était à ce moment,sans contestation possible, la première du monde. Elle avait une grande avance sur celle de tous les autres pays. En demandant la liberté des échanges internationaux, l'industrie anglaise était certaine de triompher sans peine sur le marché national et de pouvoir demander des concessions aux nations étrangères pour pénétrer librement sur leurs marchés.

L'abolition des droits sur les grains (1846)

Peu à peu la tendance libérale l'emporta et ce triomphe fut marqué par l'abolition , en 1846, des droits de douane sur les céréales qui, jusque là, assuraient aux propriétaires fonciers le monopole du marché intérieur. Ce succès du libre échange en Angleterre impressionna vivement les économistes français qui à partir de ce moment, sont entrés résolument dans la meme voie libérale.

Revirement en France à partir de 1881

Le régime institué en France en 1860 n'est évidemment pas le régime du libre-échange absolu, mais il est très fortement imprégné de tendances libérales. Il a duré jusqu'en 1892, par des renouvellements successifs . Mais déjà, à partir de 1881, on observait

Source : BIU Cujas

des symptômes de plus en plus nets d'un changement prochain dans la politique commerciale et d'un retour à la protection douanière.

à la suite de la baisse générale des prix.

La période 1880-1881 fut une époque de baisse générale des prix. Or, les périodes de baisse générale sont toujours favorables aux revendications protectionnistes des producteurs. Agriculteurs et industriel voient leurs profits diminuer, leur vie professionnelle devenir plus difficile. Ils se tournent alors vers l'Etat et lui demandent de venir à leur secours. C'est ce qu'on a fait à partir de 1880; c'est ce qu'on fait à l'heure actuelle d'une façon tout à fait saisissante. Aujourd'hui, sous l'influence de la baisse des prix, les producteurs demandent à l'Etat des mesures de plus en plus rigoureuses de protection.

Relèvement des droits sur les denrées agricoles.

En France, à partir de 1881, diverses lois augmentèrent les droits de douane sur les principales denrées agricoles. On avait eu soin, lorsqu'on avait renouvelé les traités de commerce, d'en exclure les produits agricoles. On pouvait ainsi, le cas échéant, relever par des lois, et sans manquement aux traités, les droits de douane sur ces produits. Ces lois portaient notamment sur le bétail et les céréales.

La loi douanière du 11 janvier 1892

Ce revirement dans les idées a conduit à la loi du 11 janvier 1892, instituant un nouveau régime de politique commerciale. C'est la rupture avec la conception qui avait triomphé à partir de 1860. On renonce aux traités de commerce à tarifs incorporés, liant les mains au gouvernement français.

Le double tatif autonome

Le régime nouveau consiste essentiellement dans l'institution par la loi d'un double tarif autonome. Le premier appelé tarif maximum ou général, contient les droits de douane du taux le plus élevé. Tarif général est son nom officiel. Le second tarif autonome porte le nom officiel de tarif minimum. Par conséquent son nom l'indique, les taux des droits de douane qui y sont inscrits sont plus modérés que ceux du tarif général.

Le tarif général est le tafif de droit commun.

Le tarif général ou maximum est le tarif de droit commun. Cela ne veut pas dire que ce soit le tarif qui est le plus communément appliqué. En réalité, au contraire, il ne joue qu'envers un petit nombre d'Etats. Cela veut dire que c'est le tarif qui est appliqué lorsque l'Etat français n'a pas - soit par une loi, soit par une convention - accordé aux produits de tel Etat le tarif minimum. Par conséquent, à défaut de concession expresse, par une loi ou une convention, du tarif minimum, ce sont les chiffres du tarif général qui s'appliquent.

Le tarif minimum résulte

Lorsque l'Etat français concède le tarif minimum à un pays étranger, il peut le faire, soit pour la

Source : BIU Cujas

d'une convention ou d'une loi.

totalité, soit pour une partie seulement de ses produits. La tendance actuelle est de concéder le tarif minimum pour une partie seulement des produits étrangers, et non pour la totalité.

Les tarifs ne sont pas incorporés aux conventions.

Sous le régime de la loi de 1892, les conventions commerciales que la France passe avec les pays étrangers ne sont pas des accords dans lesquels les tarifs sont inscrits. Le tarif prévu ne prend pas le caractère d'un tarif conventionnel incorporé.

Que fait alors la convention sous ce régime ? Elle se borne à concéder à tel ou tel pays, pour une partie ou pour la totalité de ses produits, les droits du tarif minimum.

Ce sont les droits du tatif minimum autonome

Ces droits demeurent tout de même ceux du tarif autonome; ils ne sont pas inscrits dans la convention elle-même. Ce qu'on accorde, c'est le tarif minimum autonome, tel qu'il est le jour de la signature de la convention ou tel qu'il pourra être plus tard, à la suite de modifications. L'Etat français reste libre de modifier, quand il l'estimera utile ou nécessaire, les chiffres inscrits dans ce tarif.

La loi de 1892 a voulu par cette disposition limiter les concessions

Pourquoi, en 1892, a-t-on exclu, en principe tout au moins, l'idée des tarifs conventionnels? C'était, on dit les promoteurs du régime, afin d'éviter les marchandages. On a fait valoir que, lorsque les négociateurs se trouvaient en présence pour conclure un traité de commerce, à un moment donné, ils pouvaient se laisser entraîner à faire des concessions exagérées et nuisibles aux producteurs nationaux. On a voulu, en maintenant le système du tarif minimum autonome, limiter par avance les concessions que les négociateurs auraient pu faire.

Cela rend les négociations difficiles

Ce système paraît assez critiquable, parce qu'il manque de souplesse et qu'il rend, dans certains cas, les négociations impossibles, ou tout au moins difficiles. Certains pays se refusaient à traiter si on n'abaissait pas, sur tel ou tel point, les taux inscrits au tarif minimum. Qu'a-t-on fait dans ce cas ? Il a fallu revenir devant le Parlement français et demander au législateur de voter une loi abaissant le tarif minimum sur la marchandise pour laquelle la nation étrangère réclamait un taux plus bas. Mais cette procédure a toujours été considérée comme une exception, contraire à l'esprit de la loi de 1892.

Les conventions sont conclues sans durée déterminée et dénonçables moyennant préavis

Les conventions - et il y en a beaucoup - conclues sous le régime de la loi de 1892 sont des conventions sans durée déterminée. Elles sont signées, non pour une durée de cinq ans ou dix ans, mais pour une durée indéfinie. Elles sont toujours dénonçables, de part et d'autre, moyennant un préavis dont le délai est très court. (Il ne dépasse pas un an et, dans

Source : BIU Cujas

certains cas, il descend au dessous d'un an). Ce sont des accords assez précaires.

Caractère protectionniste de la loi de 1892

Telles sont les caractéristique principales du régime institué en 1892. Ce régime est beaucoup moins libéral que le régime des traités à tarifs incorporés qui avait été appliqué entre 1860 et 1892. C'est un régime moins libéral à deux points de vue : au point de vue du taux des tarifs eux-mêmes et au point de vue du nombre des produits exemptés par ces tarifs.

Taux élevé des droits de douane.

Le taux des droits de douane institué par la loi de 1892 est sensiblement supérieur à celui des tarifs conventionnels appliqués de 1860 à 1892. Ce qu'on appelle le taux des droits de douane est le rapport entre le montant du droit de douane et le prix moyen de la marchandise dans la période considérée. Lorsqu'il s'agit de droits ad valorem, le taux du droit de douane est celui qui a été fixé par le législateur. Quand il s'agit de droits spécifiques - qui sont fixés a un chiffre absolu - le taux de protection se fixe très aisément. On calcule la protection sur les mercuriales, qui indiquent le prix moyen de la marchandise dans telle période, et on obtient ce qu'on appelle le taux de la protection du droit de douane.

Dans la période qui a précédé immédiatement la grande guerre, le taux des droits de douane en France - il s'agit ici des taux inscrits au tarif minimum - par rapport à la valeur moyenne des marchandises, variait entre 15 et 30 %. On trouvait déjà que ce taux était extrêmement élevé. A l'heure actuelle, ce taux de 15 à 30 % paraîtrait extrêmement modéré. Cependant il était déjà très supérieur au taux des tarifs conventionnels.

Donc première caractéristique : élévation des taux des droits de douane.

Extension des droits à la plupart des marchandises

Avant 1892, il y avait un très grand nombre de produits exemptés de droits de douane. Ils n'acquittaient que des taxes infimes, ce qu'on appelle des droits de statistique. de 1860 à 1892, notamment, la plupart des produits agricole entraient en France moyennant des droits très réduits. Or, à partir de 1892 le tarif est extrêmement étendu et frappe de droits la plupart des marchandises, sauf de très rares exceptions. C'est par là surtout que se marque la différence entre le régime de 1892 et celui de 1860.

La conception du droit à la protection

La conception qui a triomphé en 1892, comme exprimant ce que doivent être les rapports d'échange international, est que, en principe, toute industrie nationale a droit à la protection de l'Etat. Cette protection n'est donc pas une faveur accordée à telle ou telle industrie, c'est un véritable droit pour toutes les branches de l'activité nationale.

Source : BIU Cujas

Entrée en franchise des principales matières premières

Cependant, même dans la loi de 1892, le législateur laissait entrer en franchise un certain nombre de marchandises, notamment les principales matières premières.

Cela n'a pas d'ailleurs été sans débats véhéments au Parlement, mais le principe a fini pat triompher, parce que nos principales industries d'exportation, qui ne trouvent pas sur le territoire national les matières premières dont elles ont besoin, se fournissent au dehors. Or imposer à ces matières un droit de douane à leur entrée en France, c'était exposer nos principales industries d'exportation à des périls certains. Elles n'auraient pu continuer à lutter efficacement sur les marchés extérieurs.

Les autres bénéficient de l'admission temporaire

Ce principe de l'entrée en franchise des matières premières comportait, en 1892, quelques exceptions, peu nombreuses d'ailleurs. Elles ont été un peu étendues par la suite, mais ce qui caractérise encore maintenant le tarif douanier c'est l'entrée en franchise de toutes les grandes matières premières. Lorsqu'on n'a pu laisser en franchise certaines matières premières, pour ne pas risquer de nuire aux producteurs de ces matières sur le territoire national, on s'est servi de l'admission temporaire pour donner aux industries les matières premières dont elles avaient besoin

L'évolution du régime douanier depuis la loi de 1892

Depuis 1892, notre régime douanier a subi de grands changements. Déjà avant la guerre, il avait été modifié sur certains points; pendant la guerre on a dû prendre des mesures tout à fait exceptionnelles et, depuis la fin de la guerre, on a passé par différentes phases au point de vue du régime douanier.

Nous allons étudier sommairement l'histoire du régime douanier français depuis 1892 jusqu'au moment actuel, extrêmement troublé au point de vue des relations économiques internationales. On peut s'attacher aux deux idées suivantes.

Distinction de la politique tarifaire et de la politique conventionnelle.

Dans une politique commerciale, il y a d'abord les tarifs de douane proprement dits, qui sont fixés par le législateur. Nous aurons par conséquent à nous demander quels ont été les changements de la politique tarifaire. Il y a, en second lieu les conventions. Les traités passés avec les autres pays. Cette politique contractuelle fera l'objet de la seconde partie de cette étude.

Le principe des deux tarifs autonomes subsiste, mais les tarifs ont été plusieurs fois remaniés

Dans la consistance du tarif proprement dit, le principe des deux tarifs autonomes; tarif minimum et tarif général, subsiste. Il a subi cependant d'assez nombreux remaniements. Avant la guerre, il y avait déjà eu une révision générale des tarifs. Entre 1892 et 1910, un très grand nombre de changements importants avaient été effectués sur tel ou tel article du

Source : BIU Cujas

tarif. On décida alors de procéder à une révision général du tarif. Cette révision fit l'objet de la loi du 29 mars 1910. Les modifications apportées par cette loi peuvent se ramener aux quatre points suivants:

La loi du 29 mars 1910

Elle rehausse sensiblement la plupart des droits de douane.

1°) La révision de 1910 a constitué un relèveme sensible de la grande majorité des droits de douane. A côté de ces relèvement de tarifs, il y a eu quelques cas d'abaissement. Mais l'élévation l'a emporté de beaucoup en moyenne sur l'abaissement.

Par conséquent, la révision de 1910 marquait en core un progrès - si l'on peut s'exprimer ainsi - ré lisé dans la voie du protectionnisme. A ce moment, nous n'étions d'ailleurs pas les seuls à rehausser nos droits de douane. Depuis le début du XXème siècl la plupart des nations étaient engagées dans une cou se aux tarifs de douane, qui n'a fait que s'accélére depuis la fin de la grande guerre.

Elle accroît sensiblement l'écart entre les deux tarifs

2° - La loi du 29 mars 1910 a voulu accroître sensiblement l'écart entre les deux tarifs, qui n'était jusqu'alors pas très grand. Cela tenait à ce qu le législateur de 1892 avait pensé que le tarif le plus fréquemment appliqué serait le tarif général, dont les chiffres étaient les plus élevés. Comme on pensait qu'il serait d'une application pratique asse fréquente, on n'avait pas voulu y inscrire des taux de droits trop élevés. Or, les choses ont tourné autrement. A la suite de conventions passées avec la plupart des pays étrangers, c'est le tarif minimum qui, soit pour la totalité, soit pour une partie de leurs marchandises, leur a été appliqué. Dans ces co ditions, le tarif général n'a pas gardé le caractère qu'avait voulu lui donner la loi de 1892. Il restait simplement une base de négociations et aussi une arm entre les mains des négociateurs.

Le tarif général est une base de négociations

Pour donner du prix aux concessions consenties dans le tarif minimum et pour accentuer ce caractère de base de négociations et de menace du tarif généra la loi de 1910 a très sensiblement accru l'écart entre ces deux tarifs.

Elle met au point les tarifs

3° - La mise au point des tarifs de douane.

Les tarifs ont besoin, de temps à autre, d'être mis au point. Etant donné les progrès techniques accomplis chaque jour, des procédés nouveaux de fabrication apparaissent constamment et sont capables de modifier entièrement le prix de revient et, par suit le prix de vente d'une marchandise. D'autre part des produits nouveaux sont importés sur les marchés, pro duits qui n'étaient pas prévus dans le tarif intérie Enfin des changements s'opèrent dans les courants co merciaux.

Source : BIU Cujas

Elle accentue la spécialisation des tarifs

Tous ces changements nécessitent évidemment une mise au point générale des tarifs de douane. En 1910, lors de cette mise au point, on a eu le souci d'accence qu'on appelle la spécialisation ou spécification des tarifs. On a multiplié le nombre de divisions et de subdivisions. On a fait du tarif de 1910 quelque chose de sensiblement plus compliqué que le tarif de 1892.

Elle précise et modifie les pouvoirs de l'exécutif.

4° - La loi du 29 mars 1910 a précisé et modifié dans une assez large mesure les pouvoirs propres du pouvoir exécutif en matière douanière. La loi de 1892 s'exprimait en termes assez vagues en cette matière; la loi de 1910 est beaucoup plus précise.

Elle donne au gouvernement, en cas d'urgence, des pouvoirs étendus, lorsqu'il y a lieu notamment d'instituer des représailles contre les mesures prises par un pays étranger.

La loi du Cadenas (loi du 13 décembre 1897)

Avant la loi de 1892, le pouvoir exécutif avait, sur ce point spécial, déjà reçu des pouvoirs propres par une loi du 13 décembre 1897, qu'on appelle la loi du cadenas.

Voici pourquoi on appelle ainsi cette loi.

Pour certaines marchandises, le gouvernement doit appliquer les rehaussements de droits dès le dépôt de son projet.

Dans des cas déterminés, pour des catégories de marchandises dénommées par la loi de 1897, le gouvernement a non seulement le droit, mais l'obligation, lorsqu'il propose un projet relevant les tarifs de douane, de cadenasser tout de suite la porte. Par conséquent, il perçoit les droits de douane plus élevés qu'il demande au Parlement de voter avant que ce vote soit intervenu. Les marchandises pour lesquelles ce droit a été donné au gouvernement étaient seulement les suivantes: céréales et leurs dérivés, vins, bétail et viandes fraiches.

Lorsque le gouvernement proposait des relèvements de tarif pour une quelconque de ces marchandises, il avait l'obligation, sans attendre le vote du Parlement d'appliquer immédiatement aux frontières des droits plus élevés. Bien entendu, cette perception ne pouvait avoir qu'un caractère provisoire et si le Parlement refusait à admettre les surtaxes proposées, on rendait l'argent. Mais il est à peu près sans exemple que le Parlement ait refusé de voter les surtaxes proposées dans ces conditions.

Cette mesure empêche l'afflux des importations pendant la discussion du projet

Pourquoi cette loi du cadenas ? Parce que, auparavant, lorsque le gouvernement proposait au Parlement un relèvement de droit, le commerce d'importations s'empressait de faire entrer, avant le vote, de grandes quantités de marchandises et il en résultait que, pendant quelques semaines ou quelques mois, on

Source : BIU Cujas

vendait sur le marché intérieur des produits qui n'avaient pas payé la surtaxe proposée. Les producteurs nationaux se plaignaient alors de ne pas être protégés tout de suite comme ils en avaient, disait-ils, le besoin.

Extension du système du cadenas depuis 1929.

Cette loi de 1897 est restée longtemps une procedure d'exception. Mais on a beaucoup étendu l'application de ce principe dans ces dernières années. Il y a eu d'abord une première loi d'extension du cadenas le 4 décembre 1929. Dans l'année 1931 on ne relève pas moins de trois lois successives qui ont étendu la liste des marchandises donnant lieu à l'application du principe du cadenas. A l'heure actuelle, il y a un très grand nombre de marchandises pour lesquelles le principe du cadenas est appliqué.

Les mesures douanières pendant la guerre.

Pendant la durée de la guerre, on a été amené à prendre, dans tous les pays belligérants, des mesures d'exception. Nous ne parlerons ici que de la France.

Nous connaissons déjà deux catégories de ces mesures spéciales. Nous avons noté que, dès le début de la guerre, le gouvernement français avait usé des pouvoirs que lui donnait une vieille loi de 1814 pour prohiber la sortie d'un assez grand nombre de marchandises. Comme, pour l'importation, le gouvernement n'avait pas de pouvoirs propres analogues, il se les est fait donner par une loi de 1916. En vertu de cette loi, le gouvernement a eu le droit, durant toute la guerre et même - la loi ayant fait l'objet de prorogations successives - jusqu'au Ier janvier 1923, d'agir d'une façon indépendante du Parlement en matière de droits d'importation.

Pouvoir du gouvernement d'agir par décret.

La protection du consommateur a pris le pas sur celle de la production

Il faut noter que, dans cette période de guerre, le souci de protéger l'activité économique nationale a fait place, par la force des choses, à une autre préoccupation, celle de donner au consommateur les denrées dont il avait besoin. Le souci d'approvisionner le marché national avait pris le pas sur le souci antérieur de protéger les producteurs nationaux. Mais bien qu'au second plan, ce souci de protection de la production nationale a conduit le gouvernement et le Parlement à certains relèvements des tarifs de douane. Il est vrai que ces relèvements ont eu beaucoup moins pour objet un surcroît de protection que le désir d'augmenter le rendement fiscal.

L'adaptation des tarifs à la hausse des prix.

Dans la mesure où ces relèvements n'étaient pas inspirés par un simple souci de fiscalité, ils ont eu pour objet, moins d'accroître la protection de telle ou telle industrie nationale que d'adapter les droits de douane au mouvement des prix, car les prix avaient déjà haussé, au moins sur certains produits, d'une façon assez sensible. Les droits spécifiques, qui

Source : BIU Cujas

étaient de régle dans notre tarif douanier, se trouvaient de ce fait manifestement insuffisants.

La limitation de l'endettement envers l'étranger par la restriction des importations

D'autre part, à côté de la nécessité d'alimenter le marché national et de continuer à accorder aux producteurs une certaine dose de protection, un autre souci se fait jour, celui de freiner, autant que possible, l'endettement de la France envers les pays étrangers. Pendant la guerre, la France avait dû contracter des emprunts de plus en plus élevés et c'était pour le gouvernement une cause de soucis pressants.

C'est parce qu'on était forcé d'emprunter pour soutenir la guerre, c'est pour diminuer l'endettement privé, résultant de l'importation de marchandises étrangères, que le gouvernement a été amené à prohiber l'entrée de telle ou telle catégorie de marchandises ou bien - ce qui est un succédané de la prohibition - à limiter la quantité de marchandises étrangères qui pouvaient franchir la frontière.

Le régime douanier depuis la guerre.

Après la guerre, on est entrée dans une période extrat ordinairement mouvementée au point de vue économique qui dure encore à l'heure actuelle.

La dépréciation rapide du franc.

A la fin des hostilités, la monnaie nationale a commencé à se déprécier d'une façon beaucoup plus sensible qu'elle ne s'était dévalorisée pendant la guerre. En effet, des accords conclus soit avec l'Angleterre, soit avec les Etats-Unis, avaient contenu la dépréciation du franc dans des limites assez étroites. Quelques mois après la fin des hostilités, les conventions passées avec ces deux pays ont pris fin. Notre monnaie s'est trouvée livrée à elle-même; encore sous l'empire des circonstances, en présence d'énormes difficultés, elle a commencé à fléchir à un rythme de plus en plus rapide.

La hausse des prix.

A mesure que la monnaie se dépréciait, les prix montaient, mais d'une façon plus ou moins continue. Ils montaient brusquement, puis, tout d'un coup, s'arrêtaient à un palier ou même, dans certains cas, esquissaient un commencement de baisse. Donc, en général fluctuations en sens divers, mais plutôt orientées vers la hausse. Dans ces conditions, les droits de douane à leur tour devaient, non pas rester stables, mais varier avec les prix eux-mêmes.

La protection de la production nationale

D'autre part, le souci de protéger l'industrie et l'agriculture nationales qui, pendant la guerre, était passé au second plan, a reparu plus aigu que jamais, parce que l'industrie et l'agriculture avaient éprouvé pendant la guerre de grosses difficultés et demandaient qu'on les protégeât, afin de les mettre en situation de reprendre leur assiette.

Donc, d'une part, dépréciation de la monnaie, d'autre part, souci de protéger de nouveau l'industrie et

Source : BIU Cujas

l'agriculture.

On voit alors la politique douanière de la Fran ce passer par toutes sortes de phases et les mesures se succéder les unes aux autres, sans qu'aucune paraisse atteindre l'objet qu'on se proposait.

Les droits spécifiques ne s'adaptent pas à la hausse des prix.

Les droits de douane étant, pour la presque totalité, des droits spécifiques, se trouvaient, à mesure que les prix montaient, évidemment insuffisants Un droit sur le blé, suffisant lorsque ce produit valait de 25 à 30 francs le quintal, constituait une protection insuffisante, quand le prix du blé s'élevait jusqu'à 80 ou 100 francs. Il devenait nécessair d'adapter les tarifs spécifiques à la hausse des pri

On a essayé de deux systèmes.

Les surtaxes ad valorem

On a d'abord décidé de laisser de côté les droi spécifiques, pour ne pas toucher au tarif de base, mais de fortifier ces droits spécifiques, demeurés intacts, en y ajoutant des surtaxes calculées ad val rem. Il y a donc, d'une part, perception du droit sp cifique ancien et, d'autre part, une surtaxe ad valo rem, qui pourra varier selon les fluctuations des prix eux-mêmes. Cette mesure fit l'objet du décret d 8 juin 1919; à ce moment, le gouvernement avait encore les pouvoirs qui lui avaient été donnés par la loi de 1916.

Les coefficients de majoration des droits spécifiques.

Le système des surtaxes ad valorem n'a pas duré bien longtemps. Un mois après, le 8 juillet 1919, un nouveau décret a remplacé ce système par celui des coefficients de majoration appliqués aux droits spéc fiques de base. Désormais, les droits spécifiques de base étaient multipliés par des coefficients variabl de majoration. Mais comme les prix étaient sujets à des fluctuations incessantes, on ne pouvait évidemme demander au Parlement de voter ces coefficients; Il aurait fallu les changer trop souvent et la procédur parlementaire ne se prête pas à des votes incessants et rapides.

La commission des coefficients

Le Gouvernement a donc - en vertu des pouvoirs propres qu'il tenait de la loi de 1916 - constitué a ministère des finances une commission, appelée commi sion des coefficients, et chargée de suivre attentivement les fluctuations des prix et de proposer au pouvoir exécutif tel coefficient pour telle marchand se. Cette commission a beaucoup travaillé et sa beso gne n'était pas facile, car les prix changeaient d'u ne semaine à l'autre.

En dehors de ces changements particuliers de co ficients, il y a eu des accroissements généraux des coefficients.

La première augmentation générale a été faite par le décret du 28 mars 1921, qui a relevé tous les

Source : BIU Cujas

Les révisions générales des coefficients

chiffres inscrits au tarif général, afin d'accroître encore l'écart entre le tarif minimum et le tarif général.

Un peu plus tard, un autre décret, en date du 29 juin 1921, effectuait une révision générale des coefficients, aussi bien au tarif minimum qu'au tarif général.

Les pouvoirs propres du gouvernement, qui lui avaient permis de procéder par voie de décret en matière de coefficients, ont pris fin le 1er janvier 1923. A partir de cette date, il lui a falu s'adresser au Parlement, lorsqu'il voulait rehausser les droits de douane.

Gravité de la situation financière en 1926.

Au cours de l'année 1926, la situation financière et monétaire en France a été tellement critique qu'il a fallu de nouveau rehausser les droits de douane, non plus cette fois pour protéger les producteurs nationaux, mais parce qu'on avait besoin de ressources nouvelles pour alimenter les caisses du Trésor, qui se vidaient de jour en jour.

La préoccupation fiscale

C'était alors la période aigüe de la dépréciation du grand, pendant laquelle on se demandait si notre monnaie n'allait pas subir le sort des devises de pays voisins. Aussi est-ce pour des raisons principalement fiscales que les mesures mentionnées ci-dessous ont été prises.

Majorations générales des droits de douane.

D'abord une loi du 6 avril 1926 a institué une majoration générale de 30 % de tous les droits de douane.

Puis un décret du 14 août 1926 a institué une seconde majoration égale à la première.

En vertu de quel texte ce décret du 14 août 1926 a-t-il été pris ? En vertu d'une loi du 3 août 1926, qui avait donné au gouvernement des facultés ressemblant à de pleins pouvoirs, pour lui permettre de tirer la nation du péril dans lequel elle se trouvait alors.

Jusque-là on est arrivé, en somme, à modifier très sensiblement la politique tarifaire, mais par des moyens de fortune qui, évidemment, étaient purement provisoires.

Z la fin de 1926, une fois la stabilité monétaire rétablie en fait - d'ailleurs sur le pied d'une dépréciation des 4/5 de sa valeur antérieure - on s'est avisé qu'il était temps de substituer aux mesures provisoires des mesures définitives.

Le Gouvernement fit alors élaborer par les servi-

Echec du projet de révision des tarifs devant le Parlement

ces du ministère des finances un projet de révision générale des tarifs douaniers, qu'il soumit au Parlement à la fin de 1926. Mais le Parlement fit un accueil très froids à ce nouveau projet et, en 1927, la Chambre le renvoyait au gouvernement dans des conditions telles que ce renvoi traduisait clairement son intention de ne jamais voter le projet tel qu'il lui était présenté.

Comment faire ? La situation était embarrassante

Le gouvernement profita de l'occasion qui lui était offerte par les négociations engagées avec l'Allemagne, au sujet d'une convention commerciale à intervenir entre les deux pays, pour se tirer d'affaires, non pas en demandant au Parlement le vote d'une loi douanière, mais par le moyen de simples décrets.

A l'occasion de la négociation d'un traité de commerce avec l'Allemagne, le gouvernement s'est fait donner le droit de modifier par décret les tarifs et la nomenclature douanière

Les deux gouvernements attachaient alors beaucoup d'importance à la conclusion du traité de commerce, mais il n'était pas possible de traiter sur la base des tatifs français alors existants, qui avaient été rapiécés tant bien que mal après la guerre. Le gouvernement français prit le parti de demander au Parlement de lui donner le pouvoir de modifier, par simple décret, pendant une période d'ailleurs limitée à trois mois, d'abord les tarifs eux-mêmes, c'est-à-dire le montant des droits de douane - et aussi ce qu'on appelle la nomenclature douanière, ce qui était très important

En effet, les droits de douane sont institués sur la base d'une nomenclature des marchandises qui est très compliquée.

Le gouvernement a obtenu du parlement, en 1927, le droit de changer, non pas seulement les chiffres du tarif de douane, mais la nomenclature douanière elle-même, ce qui va beaucoup plus loin.

Le gouvernement a profité des pouvoirs qui lui étaient ainsi donnés par la loi du 27 juillet 1927 pour élaborer un tarif que, sur bien des points, était entièrement nouveau et sur la base duquel il a pu traiter avec l'Allemagne.

Les modifications apportées par le gouvernement au tarif douanier par le décret du 30 août 1927, pris en application de la loi du 27 juillet précédent, ont été ratifiées par la loi du 3 mars 1928.

La loi du 3 mars 1928 a ratifié cette révision

On peut donc résumer ainsi la procédure: loi du 27 juillet 1927, donnant au gouvernement trois mois de pleins pouvoirs. En vertu de cette loi, un décret intervient le 30 août 1927, modifiant les droits de douane. Enfin, l'année suivant, une loi du 3 mars 1928 ratifie les mesures qui avaient été prises par le gouvernement.

La loi du 3 mars 1928 ne s'est pas bornée à rati-

Cette révision à une portée générale

fier les changements de tarifs que le gouvernement avait institués pour traiter avec l'Allemagne. Le gouvernement avait également traité avec la Suisse et l'Italie et en vertu des pleins pouvoirs qu'il possédait, il avait également modifié par simple décret des tarifs douaniers. Enfin, la même loi du 3 mars 1928 a modifié des tarifs de douane qui n'avaient été touchés pour aucun des trois traités ci-dessus. C'était donc une loi qui apportait de très grands changements aux tarifs de douane, soit directement, soit simplement sous forme de ratification de mesures déjà prises.

Au total, sur 1.500 articles à peu près que contient le tarif douanier, la loi de 1928 en a modifié 1.350.

On était ainsi arrivé, par une voie indirecte qui avait évité les lenteurs de la procédure parlementaire, à une révision à peu près générale du tarif douanier de la France.

Modifications douanières nécessitées par la crise mondiale

On pouvait croire, au commencement de 1928, que le tarif était enfin stabilisé pour assez longtemps, mais cette espérance a été déçue et, depuis 1928, les circonstances ont obligé le gouvernement français, comme d'ailleurs les gouvernements de tous les pays du monde entier, à modifier de nouveau les tarifs de douane et même à créer des armes nouvelles, notamment les contingentements.

En effet, à partir de 1928 et surtout à la fin de 1929, l'horizon économique devient de plus en plus sombre. La grande crise financière qui a éclaté aux Etats-Unis, au mois d'octobre 1929, a déclenché la dépression mondiale qui dure encore maintenant. Elle a amorcé une baisse des prix qui, à l'heure actuelle, est extrêmement profonde. Cette baisse des prix amène alors les agriculteurs et les industriels, qui voient leurs bénéfices disparaître, à se tourner vers l'Etat pour lui demander aide et protection.

Les relèvements de droit de douane

Dans tous les pays, depuis le commencement de la dépression mondiale, on a vu les droits de douane faire l'objet de relèvements successifs. Les droits sont à l'heure actuelle très différents de ce qu'ils étaient devenus du fait de la loi du 3 mars 1928.

A l'heure actuelle, on ne peut cependant songer à remplacer le tarif revisé par la loi de 1928 par un nouveau tarif général. On ne peut songer à établir un tarif de douane que dans les périodes qui offrent une stabilité économique suffisante. Dans les années d'instabilité comme celles que nous traversons encore maintenant, on ne peut prendre que des mesures essentiellement provisoires. Il faudra attendre la fin de la dépression mondiale pour instituer sur des bases enfin

stables, on peut l'espérer, un nouveau régime douanier

La période actuelle est, au point de vue de la politique douanière, extrêmement tourmentée.

Voici trois observations pour la caractériser.

Développement récent de la politique des contingentements.

Première observation: la politique tarifaire actuellement ne tient pas tout entière dans la question des tarifs de douane proprement dits. On a inventé, à côté des droits de douane, d'autres moyens pour protéger le marché national. C'est, notamment, le système des contingentements, qui a pris tout récemment un développement considérable. Le contingentement consiste à limiter la quantité de telle ou telle marchandise étrangère qui sera autorisée à pénétrer sur le territoire national. Ce système - si l'on ne tient pas compte de certains cas exceptionnels à des époques antérieures - a fait son apparition du début de l'année 1931. On l'a d'abord appliqué à peu près exclusivement aux produits agricoles, la baisse des prix sur ces marchandises ayant suscité une très vive émotion et beaucoup de mécontentement dans les milieux paysans.

Puis c'est aux produits industriels qu'on a appliqué le même sytème et, à l'heure actuelle, on compte un très grand nombre de produits, agricoles ou industriels, qui sont protégés sur le marché intérieur par le système des contingentements.

Sa justification.

Lorsqu'on a voulu appliquer ce système, il a fallu le justifier. On s'est servi de l'une ou l'autre des deux raisons suivantes:

Contraction du pouvoir d'achat

Dans certains cas, on a dit que, les revenus s'étant beaucoup contractés, leur pouvoir d'achat ayant diminué, le marché national ne trouvait plus le débouché sur lequel il comptait. C'était là une raison pour réserver aux seuls produits nationaux ce marché ayant une ampleur moindre.

Afflux des importations par suite des dépréciations monétaires

Dans d'autres cas, on a fait valoir que les importations de marchandises étrangères avaient prix un caractère tout à fait anormal par rapports aux années précédentes. Il est certain que les circonstances qui se sont produites depuis deux ou trois ans ont pu provoquer un afflux d'importations étrangères tout à fait anormal. On a vu, en effet, une série de dépréciations monétaires dans un grand nombre de pays étrangers; on a vu également des difficultés de payement sur beaucoup de marchés. Les marchandises étrangères, en face des difficultés rencontrées, soit sur leur propre marché, soit sur les marchés extérieurs sur lesquels elles se vendaient habituellement, ont reflué sur le marché français, qui avait gardé une assez grande capacité d'achat et sur lequel on payait encore régulièrement. Il n'était donc pas inexact de prétendre qu'il y a eu, à certains moments, un afflux anormal

d'importations sur notre marché.

Les contingentements ne peuvent être qu'un système provisoire

On peut évidemment légitimer l'emploi des contingentements, mais il ne faut pas oublier que ce système ne peut être que provisoire. C'est un moyen de défense imposé par les circonstances, mais ce ne peut être une base normale et rationnelle pour une politique commerciale.

Ils provoquent des représailles

Parmi les inconvénients de ce système, se trouve notamment celui de provoquer des représailles presque immédiates de la part du pays étranger qui souffre du contingentement établi chez nous. Et de représailles en représailles, on en arrive à un état de choses qui est véritablement un commencement de paralysie, même une demi paralysie du commerce international. Cette situation ne pourrait se prolonger sans les plus graves inconvénients.

Les surtaxes contre la prime résultant du change

Le second caractère a trait aux dépréciations monétaires. Lorsqu'elles se produisent, il n'est pas douteux que, provisoirement, elles donnent un avantage aux exportateurs des pays dans lesquels la monnaie est dépréciée. Cela tient à ce que la dépréciation sur le marché intérieur ne va pas aussi vite que la dévalorisation par rapport aux monnaies étrangères. Il y a un décalage qui se produit entre le mouvement des prix intérieurs et celui des prix extérieurs, ce qui profige aux exportateurs des pays à monnaie dépréciée

On a lutté contre cette prime à l'exportation qu'implique provisoirement une monnaie dépréciée en imposant, dans certains cas, des surtaxes de défense, ayant pour objet de compenser l'avantage que les exportateurs trouvent dans une monnaie dépréciée.

Prépondérance du pouvoir exécutif en matière douanière

Enfin le troisième et dernier caractère, le plus curieux de tous, est la prépondérance du pouvoir exécutif en matière douanière.

Nous savons que, en règle générale, les droits de douane ne peuvent être institués ou modifiés que par une loi. Mais ce principe de l'intervention nécessaire du législateur a toujours comporté quelques exceptions et, depuis qu'on est entré dans la phase aigue de la dépression mondiale, les dérogations sont devenues si nombreuses qu'elles l'emportent maintenant sur la règle générale. C'est le pouvoir exécutif qui, par le moyen de simples décrets, réglemente à peu près entièrement nos relations économiques internationales.

Extension du système du cadenas

Il y a tout d'abord le système du cadenas, qui a été très étendu en 1929 et 1931 et qui s'applique maintenant à un très grand nombre de marchandises, surtou de produits agricoles, pour lequel le gouvernement

Source : BIU Cujas

agit au moyen de simples décrets.

Developpement des contingentements.

Le gouvernement français a interprété d'une façon tout à fait extensive, abusive même, l'article de la loi de 1910 qui lui donne certains pouvoirs propres en cas d'urgence et lorsqu'il y a lieu de répondre par des représailles à des mesures prises à l'étranger. Cette interprétation va certainement bien au delà, non seulement de l'esprit de la loi, mais de son texte même. La plupart des contingentements institués depuis 1929 notamment, l'ont été par simples décrets, en s'appuyant sur cet article qui n'avait jamais prévu le système des contingentements.

Inutilité de la ratification parlementaire.

Il est vrai que les textes qui donnent au pouvoir exécutif la faculté de recourir à la procédure des décrets prévoient que ces mesures doivent être ensuite soumises au Parlement pour ratification. En fait, la procédure de ratification n'intervient pas souvent. Le gouvernement ne se hâte pas de déposer ses projets de ratification et le Parlement ne se presse pas de les voter, de sorte qu'on est bien à peu près exclusivement sous le régime des décrets.

Pourquoi le Parlement n'entrave pas l'action de l'exécutif.

Au fond, le Parlement n'est pas mécontent de cette procédure, car dans l'état de dépression où est le monde, il est difficile de prendre parti sur les revendications et réclamations des producteurs, agriculteurs ou industriels. Si on donne satisfaction aux producteurs, on fait hausser le prix de la vie et on risque de mécontenter les consommateurs. Aussi le pouvoir législatif n'est-il pas fâché de rejeter la responsabilité sur le gouvernement, de sorte qu'il n'y a pas de réaction sérieuse de la part du Parlement contre la prépondérance que le pouvoir exécutif s'est attribuée en cette matière.

Voilà pour la potilique tarifaire. Nous allons maintenant suivre les changements survenis dans la politique commerciale de la France au point de vue de la politique des conventions, de la politique contractuelle.

Les changements dans la politique conventionnelle.

Les conventions passées sous le régime de la loi de 1892 consistaient à accorder aux marchandises étrangères le tarif niminum et non le tarif maximum, soit pour la totalité, soit pour une partie des marchandises du pays qui traitait avec nous. Il n'y avait pas de tarif intermédiaire. Ceci est important.

Sous la loi de 1892, les conventions n'accordaient que le tarif minimum

Pourquoi ce système ? Parce qu'on a dit au Parlement, en 1892, qui, si on appliquait des tarifs intermédiaires, comme ceux-ci ne seraient portés ni sur le tarif général, ni suf le tarif minimum, il faudrait les incorporer ou les annexer à la convention. Ils prendraient alors le caractère de tarifs conventionnels, contractuels et on ne pourrait plus les modifier

au moins pendant le temps que durerait la convention Au contraire on peut toujours modifier les chiffres du tarif minimum ou du tarif général.

On a déclaré aussi vouloir éviter les marchandages entre négociateurs, ou tout au moins en avoir le moins possible. Il ne fallait pas que les négociateurs français puissent s'engager dans des marchandages qui pourraient nous être préjudiciables.

Elles étaient conclues sans durée déterminée et dénonçables.

Les conventions, sous le régime de la loi de 1892, sont conclues sans durée déterminée. Pour corriger ce défaut, la convention comportait la faculté réciproque de dénonciation moyennant un préavis, généralement d'une année. Ainsi nous pouvons toujours nous libérer d'une convention intervenue, en prévenant le pays étranger une année à l'avance. La nation étrangère peut dénoncer le traité dans les mêmes conditions.

La clause de la nation la plus favorisée était ordinairement accordée en termes généraux.

Enfin, dans les conventions du type de 1892, l'usage de la clause de la nation la plus favorisée était très répandue. La plupart des conventions passées sous ce régime admettaient cette clause rédigée, la plupart du temps en termes généraux.

Nous avons conclu, avant 1914, un très grand nombre de conventions sur ce modèle et, lorsque la guerre éclata, nous avions en cours 62 conventions commerciales, sur lesquelles 35 accordaient à nos co-contractants le tarif minimum pour la totalité de leurs produits.

Dénonciation de toutes les conventions en avril 1918

Pendant la guerre, le temps n'était pas propice aux accords commerciaux et, à la différence de ce qui s'est passé pour les tarifs de douane proprement dits, il n'y eut presque rien de nouveau jusqu'à la fin des hostilités. Cependant, au mois d'avril 1918, le gouvernement français a pris le parti - d'ailleurs très sage - de dénoncer toutes les conventions commerciales. En effet, une fois la guerre terminée, il était évident qu'on allait se trouver en présence d'une situation économique nouvelle, ayant peu de ressemblance avec la situation antérieure. Pour faire face à ce nouvel état de choses, il était d'une politique rationnelle de dénoncer les conventions, afin d'avoir les mains libres et de pouvoir conclure de nouvelles conventions dans les meilleures conditions possibles.

Théoriquement, comme la dénonciation faisait cesser l'effet des conventions un an après, celles-ci auraient dû être dénoncées complètement.

sous réserve de continuation de trois mois en trois mois

Quelle aurait été la conséquence ? Les conventions cessant de s'appliquer le 23 avril 1919, on aurait appliqué à toute marchandise étrangère le tarif général. Ce n'est pas ce que voulait le gouvernement. Il désirait simplement se libérer pour l'avenir.

Source : BIU Cujas

Il a alors fait savoir aux nations étrangères qu'il n'avait pas l'intention, à l'expiration du préavis d'un an, d'appliquer le tarif général, et qu'il leur offrait de continuer l'application des conventions de trois en trois mois. Le gouvernement français conservait ainsi la possibilité de faire cesser quand il le jugerait utile - et dans un délai très bref - l'effet des conventions.

Caractères des conventions conclues après la guerre.

La guerre terminée, on a recommencé à négocier pour faire des conventions nouvelles et, depuis, il y a eu un nombre considérable de traités commerciaux conclus en remplacement des anciennes conventions. Il y eut aussi des conventions avec les pays créés par la guerre, la Pologne, la Tchécoslovaquie, etc.... et avec les pays qui sont sortis de la guerre tellement agrandis dans leur territoire que leur situation économique était extrêmement différente.

Mais ce régime nouveau des conventions porte la marque de l'instabilité économique qui, sauf d'assez courtes accalmies, a été vraiment le caractère dominant de l'économie mondiale de l'après guerre. Tandis que les conventions du régime de 1892 avaient été conclues sur un type qui ne fut pas modifié jusqu'en 1914, celles passées depuis la fin de la guerre sont de différents modèles, et il ne faut pas distinguer moins de trois phases au point de vue des conventions commerciales conclues depuis la fin de la guerre.

Les trois phases à distinguer.

Ière phase

La loi du 29 juillet 1919

La première phase a été caractérisée par l'essai d'un type de convention commerciale très différent de celui de 1892. Ces conventions étaient faites sur la base d'une loi d'apparence modeste, qui tient en deux ou trois articles et qui, au moins dans son texte, n'imposait rien au gouvernement. Elle lui donnait simplement une faculté. Cette loi fut votée le 29 juillet 1919.

Elle autorisait le gouvernement à négocier, pour une durée de temps déterminée, la concession de réductions de droits sur le tarif général. Mais lorsqu'on lit ce texte avec attention, on s'aperçoit qu'il renfermait deux innovations.

Le gouvernement peut conclure des conventions à durée déterminée;

Tandis que les conventions de 1892 étaient faites sans durée déterminée, la loi de 1919 autorisait le gouvernement à conclure des conventions pour une durée déterminée, comme c'était le cas sous le régime de 1860. En fait le gouvernement a très peu usé de cette faculté, qui n'a reçu que des applications extrêmement rares.

et à tarif intermédiaire

Ensuite la loi de 1919 donnait la faculté de concéder des tarifs de réduction par rapport au tarif général, ce qui veut dire qu'on pouvait concéder aux nations étrangères des tarifs intermédiaires, ce qui

Source : BIU Cujas

était défendu, au moins en principe, en 1892. Pour calculer la réduction par rapport au tarif général, la loi de 1919 exposait un mode de calcul assez simple, mais d'apparence compliquée.

D'après la loi, le pourcentage de réduction devait être calculé de la façon suivante :

Calcul du pourcentage

On ne calculait pas le pourcentage directement sur les chiffres du tarif général, mais sur l'écart entre les chiffres du tarif général et ceux du tarif minimum. C'était compliquer les choses inutilement, et, en 1926, cette disposition a été modifiée. Désormais, on calcule le pourcentage de réduction directement par rapport au tarif général.

Le gouvernement a interprété cette loi comme étant impérative

La loi du 29 Juillet 1919 donnait simplement au gouvernement une faculté sans caractère impératif. Dans son application, elle fut interprétée d'une façon différente, comme une loi impérative. Dans les conventions passées sur la base de cette loi, on n'accordait pas le tarif minimum; on se bornait à accorder des tarifs intermédiaires, calculés ainsi que nous venons de le voir. Ainsi ce qui n'était q'une simple faculté dans le texte de la loi a été considéré comme une obligation.

Restriction de la clause de la nation la plus favorisée

Bien que la loi de 1919 ne parle pas de la clause de la nation la plus favorisée, on l'a interprétée pratiquement comme excluant la possibilité d'accorder cette clause en termes généraux. Les conventions passées dans cette première phase ne la comportent pas en termes généraux. Les négociateurs français n'accordaient cette clause que pour telle ou telle marchandise, spécialement dénommée et soigneusement déterminée.

Ce sont là les deux principes nouveaux sur la base desquels on a essayé de conclure des conventions commerciales au cours de cette première phase.

Ce système était impratiquable.

On a bien réussi à conclure des conventions assez nombreuses, mais les principes sur lesquels on voulait se baser ont rendu les négociations très malaisées et on est, dans la plupart des cas, arrivé seulement à conclure des conventions précaires.

2ème phase

Au bout d'un certain nombre d'expériences, on s'aperçut que le système n'était pas bon, qu'il était impraticable. On entre alors dans la seconde phase, dans laquelle on prit pour ainsi dire le contre-pied de ce qu'on avait fait dans la première.

Application élargie de la clause de la nation la plus favorisée

On revient à l'application de la clause de la nation la plus favorisée dans des termes assez généraux. Toutefois, pour sauvegarder les apparences, on ne concède pas, dans la plupart des cas, cette clause à toutes les marchandises. On se borne à l'appliquer à tous les produits qui peuvent intéresser notre co-contractant, en fait, sinon en droit, on revient à peu près

Source : BIU Cujas

à l'état de choses de 1892.

Pratique des consolidations

D'autre part - et c'est le point le plus important - dans les conventions de cette seconde phase, on a pratiqué d'une façon très large le procédé de la consolidation, c'est-à-dire des tarifs annexés à la convention et prenant de ce fait un caractère contractuel. Ils ne peuvent plus, tant que dure la convention être modifiés par acte unilatéral du gouvernement.

Sous le régime de 1892, on considérait ces consolidations de tarif comme tout à fait exceptionnelles, car on voulait garder la maîtrise des tarifs. Dans cette seconde phase, au contraire, on se met à consolider un très grand nombre de droits

Le traité franco-allemand d'aout 1927

Le premier traité basé sur ce système qui est entrée en vigueur est le traité de commerce entre la France et l'Allemagne, conclu au mois d'août 1927. Il a donné le signal de ces incorporations de tarifs, de ces consolidations de tarifs dans les conventions de commerce. Il a eu une très grande importance, non pas seulement par la puissance économique des deux peuples entre lesquels il était conclu, non pas parce que c'était la première convention importante passée entre les deux pays depuis la fin de la guerre, mais aussi parce qu'il a service de modèle à un certain nombre d'autres conventions commerciales. Dans les conventions passées après le traité de commerce franco-allemand, on a admis également des consolidations de tarifs. C'est ce qui caractérise, avec l'application plus générale de la clause de la nation la plus favorisée, cette seconde phase.

Son importance

La pratique des consolidations s'explique par l'instabilité économique

Pourquoi est-on entré dans cette voie de la consolidation des tarifs ? C'est en raison de l'instabilité économique.

Avant la guerre, lorsqu'on promettait à un pays étranger l'application du tarif minimum, on savait que ce tarif pouvait, en drcit, être changé, mais on savait aussi que, pratiquement, il n'y avait pas beaucoup de risque que ce tarif fut changé. On pouvait donc, dans les traités d'avant guerre, compter sur l'application du tarif minimum tel qu'il était au moment de la signature.

Après la guerre, la situation était tout à fait différente. Elle était très instable et concéder à un pays étranger le tarif minimum, avec faculté de le modifier au gré de nos intérêts, c'était lui accorder quelque chose qui ne lui paraissait pas suffisant, dont il ne pouvait se contenter. C'est pour cette raison qu'on est entrée dans la voie des consolidations, sous la pression des circonstances.

Importance des consolidations

En décembre 1929, à peu près les trois quarts, 72 % exactement, des rubriques douanières inscrites

Source : BIU Cujas

en 1929

dans le tarif français se trouvaient consolidées par des conventions passées entre la France et d'autres pays étrangers.

A ce moment, on pouvait croire qu'on allait revenir à un état de choses dans lequel on aurait des conventions ressemblant, par certains côtés, à celles de la période de 1860.

3ème phase.

Puis, très rapidement - et c'est là que commence la troisième et dernière phase, celle dans laquelle nous sommes encore maintenant - les choses ont changé.

La crise économique fait abandonner les consolidations

A partir de 1930, c'est la dépression mondiale qui commence, dépression qui va en s'accentuant de plus en plus. La situation économique devient très instable. Les producteurs nationaux, qui voient disparaître leurs bénéfices et apparaître les pertes dans leurs affaires, demandent qu'on les protège plus rigoureusement qu'auparavant. Ce sont les agriculteurs qui commencent, mais, bientôt, les industriels les suivent. Ils demandent notamment qu'on renonce aux consolidations de tarifs.

On déconsolide les tarifs

Après avoir consolidé dans la phase antérieure, on se met à déconsolider. C'est, en effet, ce que l'on est en train de faire et ce qu'on a déjà fait pour un très grand nombre d'articles et, à l'heure actuelle, la pratique des déconsolidations est déjà très avancée. Nous reprenons, par conséquent, peu à peu et avec une progression rapide - la faculté de modifier nos tarifs - puisqu'ils ne sont plus consolidés.

Tout récemment, depuis deux ou trois mois, une tendance plus grave encore se fait jour.

et on tend à dénoncer toutes les conventions commerciales.

C'est la tendance qui voudrait qu'on **dénonçat** toutes les conventions commerciales existantes et qu'on reprit ainsi, d'une façon complète, la maîtrise des tarifs douaniers. C'est une tendance que l'aggravation, ou tout au moins la continuation, de la dépression mondiale peuvent expliquer, mais qui, dans ses effets pratiques, a quelque chose de plus grave que la déconsolidation des tarifs. En effet, c'est

Gravité de ces mesures

très bien de reprendre la maîtrise des tarifs douaniers, mais il ne faut pas oublier que nous rendons ainsi aux pays avec qui nous avons traité la maîtrise de leurs propres tarifs. Nous pouvons bien désormais, si les conventions sont dénoncées et si les déconsolidations sont complètes, élever, lorsque nous le jugeons utile, sous la pression des producteurs nationaux, nos tarifs de douane, mais les nations étrangères ne se font pas faute d'en faire autant. Ce sont

Elles tendent à paralyser les échanges internationaux

alors des barrières de douane de plus en plus élevées qui se dressent devant les exportations françaises. Il ne faut pas se dissimuler que le déclin brutal des exportation françaises, depuis deux ans, tient, dans une

Source : BIU Cujas

assez large part, à ce que, de part et d'autre, on tend à reprendre la maîtrise des tarifs douaniers. Comme, à l'heure actuelle, la politique de restriction apportée à l'importation des marchandises étra gères est de plus en plus pratiquée, de tous côtés, élève, on surélève les tarifs de douane. Les relati économiques internationales deviennent difficiles. marche vers un état de demi-paralysie et si bientôt les choses ne s'arrêtent pas, nous arriverons à un tat de paralysie complète des échanges internationa Cela ne serait pas sans un abaissement très marqué niveau de la vie, dans tous les pays.

Le monde moderne, avec sa complexité économique a absolument besoin d'échanges internationaux et le jour où ces échanges seraient réduits à peu de chose le niveau de vie général serait très sensiblement abaissé.

Cet état de choses dans lequel on voit les barrières de douane s'élever de mois en mois, de semai en semaine presque, ne laisse pas seulement de préoc cuper les économistes, mais aussi les gouvernements, qui s'aperçoivent bien qu'on est entré dans une voi au bout de laquelle on rencontrera l'impossibilité des échanges internationaux.

Il faudrait conclure des accords, mais ils supposent des concessions réciproques

Comment sortir de là ? Une fois qu'on est entré dans cette voie, les surenchères se succèdent, toute mesure douanière nouvelle prise par un Etat appelle des représailles des autres et les mesures de restri tion du commerce international s'enchaînent fatalement les unes aux autres. On ne pourrait sortir de te impasse que par une entente conclue entre les pri cipaux Etats. Mais cette entente ne pourrait être co clue qu'à la condition que, de toutes parts, on consentit enfin à faire les sacrifices nécessaires. On ne pourra s'entendre que si l'on consent à certains sacrifices, mais, jusqu'à présent, tous les essais qui ont été tentés d'entente internationale ont écho

On a beaucoup parlé d'entente, on a même déjà s gné quelques conventions internationales, mais elles n'ont pas été ratifiées et, par conséquent, ne sont pas entrées en vigueur.

On pourrait même faire cette remarque que, plus on parle d'entente internationale en matière de commerce, moins on pratique cet accord.

Le système des primes

Comme moyen de protection des producteurs nationaux, il n'y a pas seulement des tarifs de douane et des contingentements. Il y a également le système de primes, des subventions.

En 1892, lorsqu'on a voté la loi douanière qui est encore un des fondements de notre politique commerciale, on avait posé le principe de l'entrée en

Source : BIU Cujas

franchise des principales matières premières. On n'avait pas voulu frapper de droits de douane ces matières tirées de l'étranger. Seulement, on a voulu, tout en laissant entrer en franchise les principes matières premières, accorder une compensation aux producteurs nationaux de ces mêmes matières. Puisqu'ils n'étaient pas protégés par des droits de douane, on a pris le parti de les protéger par l'institution d'un système de primes. Ce système a été complété par des lois postérieures, instituant des primes pour certains produits agricoles.

Son application : Matières premières

Il y avait, en outre, une branche de l'activité nationale qui n'était pas protégée par des droits de douane. C'est la marine marchande. A elle aussi, on a accordé des primes, difficiles à instituer et pour lesquelles on a essayé successivement plusieurs systèmes, pas moins de quatre.

Marine marchande

Ces primes à la marine marchande ont disparu, Il y a encore les subventions postales, qui sont accordées aux lignes de navigation qui ont des départs réguliers et des trajets fixes et qui, par conséquent, peuvent se voir confier les courriers postaux. Mais ces subventions postales ne sont pas des primes à proprement parler; c'est la rémunération d'un service qui consiste à transporter à jour fixe et en lieux fixes les courriers postaux. On ne peut, par conséquent, confondre avec les primes à la marine marchande ce système des subventions postales.

Il y a eu aussi des primes qui ont été très importantes, comme les primes à la marine marchande. Ce sont les primes à l'industrie sucrière, auxquelles il a déjà été fait allusion.

Primes sucrières

A l'heure actuelle, qu'est-ce qui subsiste comme système de primes ? On trouve encore dans nos budgets les primes suivantes :

Les primes existantes

Il y a tout d'abord un certain nombre de primes à divers produits agricoles: élevage du ver à soie, culture du lin, du chanvre, de l'olivier. Elles représentent dans le budget actuel une somme de l'ordre de 80 millions.

Il y a, d'autre part, des primes à la filature de la soie: il y a des primes - récentes celles-là - au papier servant à l'impression des journaux. Ces deux dernières catégories représentent dans le budget une somme de l'ordre de 50 millions.

Primes à l'industrie aéronautique

L'industrie qui bénéficie des subventions les plus élevées est l'industrie aéronautique. C'est une industrie jeune, qui est en plein développement et tous les pays, où à peu près, ont jugé nécessaire de

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

subventionner cette nouvelle branche de l'activité industrielle, pour lui permettre d'atteindre rapidement le point de perfection technique qui lui permettra de donner satisfaction au public.

En France, les primes à l'industrie aéronautique sont à peu près de l'ordre de 200 millions de francs.

La politique du commerce avec les colonies.

Pour terminer l'étude de la politique commerciale qui permet de montrer en action les principales mesures douanières, il reste maintenant à parler de la politique commerciale suivie, non pas à l'égard des pays étrangers, mais à l'égard des colonies, ce mot étant pris dans son sens le plus large, c'est-à-dire en y comprenant les pays de protectorat et les pays sous mandat.

Les intérêts des colonies diffèrent de ceux de la métropole

La politique du commerce entre la métropole et les colonies est une source d'activité importante. On peut dire qu'à l'heure actuelle, étant donné le développement économique de nos principales colonies, notre empire colonial est un élément notable de la force française. Mais les colonies, bien qu'elles soient une part importante de la force nationale, ont des intérêts économiques qui ne sont pas, qui ne peuvent pas être, les mêmes que ceux de la métropole, du fait des différences dans les productions, dans la composition de la population, dans le degré d'évolution économique et enfin du fait de leur éloignement et de leur situation dans le monde.

Par conséquent, il faut que la métropole choisisse la politique commerciale qu'elle va décider d'appliquer à ses colonies, en tenant compte à la fois des intérêts des colonies elles-mêmes et de ses intérêts propres.

Les deux conceptions fondamentales

Les solutions qui peuvent être apportées par la métropole au point de vue du régime du commerce avec les colonies peuvent se ramener à deux conceptions fondamentales, opposées l'une à l'autre, mais entre lesquelles existent d'ailleurs des transactions possibles.

La première considère la colonie comme un domaine exploité par la métropole

La conception la plus ancienne est celle qui consiste, pour la métropole, à considérer la colonie comme étant une sorte de domaine lointain, que la métropole va exploiter au mieux de ses intérêts, de sorte que, dans ce système, l'intérêt propre de la colonie est relégué à l'arrière-plan. La métropole se préoccupe principalement des intérêts de son commerce, de son industrie ou de son agriculture et s'assure, par cette politique coloniale, des avantages de toutes sortes

Source : BIU Cujas

Cette conception a duré très longtemps. Elle a été celle de toutes les puissances coloniales, non pas seulement jusqu'au XVIIIème siècle, mais encore pendant une plus ou moins grande partie du XIXème siècle.

La conception moderne considère l'intérêt de la colonie comme celui de la métropole

La seconde conception, qui est la conception moderne, est celle qui consiste à considérer que l'essentiel, non seulement pour les colonies, mais pour la métropole elle-même - si elle veut ne pas se contenter d'envisager son intérêt présent, si elle envisage au contraîre son intérêt à longue échéance, - est de mettre au premier plan l'intérêt de la colonie elle-même.

Pourquoi ? D'abord parce que, pour la colonie, c'est la solution la plus favorable. Ensuite, pour la métropole elle-même, l'intérêt est - sur une longue période de temps - d'avoir des colonies prospères et fortes, qu'elle ne doit pas considérer au moment présent comme un domaine qu'on va exploiter.

Le pacte colonial

La conception ancienne, qui a été celle des puissances coloniales jusqu'assez avant dans le XIXème siècle, s'est traduite, au XVIIème et au XVIIIème siècle, par une politique assez curieuse, qu'on appelle le pacte colonial. Ce fut la politique de la France, de l'Angleterre et des Pays-Bas en matière coloniale.

Il réserve aux produits métropolitains de débouché colonial.

Le pacte colonial se ramène aux traits principaux que voici :

Le marché de la colonie, le débouché offert par le marché colonial, est soigneusement réservé à l'industrie métropolitaine. Par exemple, en France, une ordonnance de l'année 1670 interdisait aux navires étrangers d'aborder aux colonies. Et non seulement il leur était interdit d'aborder dans un port colonial, mais s'il arrivait qu'un navire étranger aborde dans un de ces ports, des sanctions étaient prises contre ceux qui avaient acheté les marchandises apportées par ce navire

et à la métropole les produits coloniaux dont elle a besoin

Ensuite, les produits de la colonies doivent aller tout d'abord sur le marché métropolitain. Certes, elle peut vendre ses produits à d'autres pays, mais elle doit tout d'abord transporter ces produits dans la métropole. Ainsi, un arrêt du conseil du roi de l'année 1708 obligeait les navires français à amener en France d'abord tous les produits chargés par eux aux colonies.

Le "commerce des transports"

Bien entendu, les produits ainsi amenés en France ne se vendaient pas tous sur le marché intérieur. On n'avait pas la prétention d'empêcher que les marchandises coloniales fussent vendues dans les pays étrangers. Mais le marché français commençait par faire son choix dans les marchandises coloniales et, s'il y avait excédent de marchandises, on pouvait les re-

Source : BIU Cujas

vendre à l'étranger. C'est ce qu'on appelait le commerce des transports.

On transportait d'abord les produits coloniaux sur le marché métropolitain, d'où on pouvait les envoyer sur les marchés étrangers, à une exception près qui est importante.

Les matières premières coloniales ne pouvaient être réexportées de France

On ne pouvait pas réexporter de France à l'étranger les matières premières. Elles ne pouvaient être absorbées que par le marché métropolitain.

Les transports étaient réservés aux navires de la métropole

En troisième lieu, tous les transports entre la métropole et les colonies devaient être fait exclusivement par les navires de la première. Les bâtiments étrangers ne pouvaient participer à ce commerce.

Interdiction aux colonies des industries de transformation.

Le quatrième caractère - et cei est le plus curieux - de l'ancienne méthode est celui qui interdisait aux colonies d'installer chez elles des industries de transformation. On voulait conserver à l'industrie métropolitaine l'entier débouché offert par le marché colonial. Non seulement on interdit la vente dans les colonies des marchandises étrangères, mais les colonies ne peuvent même pas fabriquer sur leur territoire les produits industriels dont elles ont besoin. Elles doivent se borner à produire des denrées alimentaires et des matières premières. C'est l'industrie métropolitaine qui doit les fournir de tous les objets fabriqués.

Ces quatre premiers caractères du système du pacte colonial sont jusqu'ici à l'avantage de la métropole.

Voici toutefois un dernier caractère du système, qui fait ressortir que, tout de même, la métropole se préoccupait de l'intérêt des colonies. Sans ce caractère, d'ailleurs, l'appellation de pacte colonial eût été tout à fait inexacte.

Entrée en franchise des produits coloniaux dans la métropole

Comme compensation aux entraves que la colonie devait subir, sur le marché métropolitain les produits coloniaux bénéficiaient d'un régime de faveur. Ils étaient, par exemple, beaucoup mieux traités que les denrées provenant des colonies anglaises ou néerlandaises. Ou bien les produits des colonies étrangères étaient prohibés, ou bien on les admettait sur le territoire après les avoir frappés de lourdes taxes, tandis que les produits similaires des colonies françaises étaient admis en franchise, ou n'étaient frappés que de taxes légères. Une situation plus favorable était donc faite, sur le territoire métropolitain, aux produits des colonies.

Le pacte colonial était en fait imposé à la colonie

C'est ce dernier caractère du système colonial qui peut justifier, tant bien que mal, l'appellation de pacte colonial. En fait, elle est inexacte. Il n'y a jamais eu de pacte colonial; il y avait un système

Source : BIU Cujas

imposé par la métropole à ses colonies. Seul, le dernier caractère, qui fait apparaître un certain privilège pour les produits coloniaux, peut justifier en apparence cette appellation.

Application du pacte colonial

Ce système a été appliqué par la France, l'Angleterre et les Pays-Bas, mais, en général, il a été appliqué en France d'une façon plus modérée qu'il ne le fut par l'Angleterre, qui l'a appliqué, pendant tout l'ancien régime, avec une très grande rigueur.

En Angleterre, le système a duré, avec quelques adoucissements, jusque vers 1850, en France il a duré jusqu'en 1861

La culture de la betterave sucrière a fait perdre aux colonies le principal avantage du pacte colonial

Lorsqu'on commença à cultiver en Europe, et notamment en France, la betterave sucrière et à alimenter le marché métropolitain avec le sucre de betterave, le système colonial devint de plus en plus difficile à appliquer. En effet, sous l'ancien régime, ce qui faisait que le système colonial était de même applicable et profitait aux colonies, c'est que l'on ne connaissait que le sucre de canne. Nos anciennes colonies la Martinique, la Guadeloupe, la Réunion cultivaient la canne à sucre. Elles avaient avantage à exporter sur les marchés les sucres produits chez elles, qui étaient maîtres du marché métropolitain, puisqu'ils y trouvaient une situation plus favorable que celle des sucres des colonies étrangères. Cela faisait supporter le pacte colonial assez facilement aux colonies.

Sous le Premier Empire, lorsque s'installèrent les premières fabriques de sucre de betterave, les sucres coloniaux se sont trouvés de plus en plus refoulés du marché français par les sucres produits sur place. La culture de la betterave et la fabrication du sucre ont surtout progressé à partir du gouvernement de Louis-Philippe. A partir de ce moment, le système colonial cessait de donner aux colonies françaises les avantages qu'elles avaient eus sous l'ancien régime.

La question de la culture de la betterave sucrière sous Louis-Philippe

Il se posa même une question très curieuse. On s'est demandé, sous la monarchie de Juillet, si on n'allait pas interdire purement et simplement la culture en France de la betterave sucrière. Le parti colonial a été, pendant quelque temps, assez puissant pour que cette question restât douteuse. C'aurait été une grande sottise économique que d'arriver à interdire la fabrication du sucre de betterave en France; il a pourtant été sérieusement question de la commettre.

Abolition du pacte colonial (1861)

On abolit en France le pacte colonial en 1861, c'est-à-dire durant la période marquée par la volonté gouvernementale de voir pénétrer dans tous les domaines la conception du libéralisme économique. Un sénatus-consulte de l'année 1866 introduisit le système - celui-là très libéral - qu'on appelle du nom de sys-

Source : BIU Cujas

Le système de l'autonomie douanière (1866)

tème de l'autonomie douanière des colonies. Les colonies font désormais elles-mêmes, par leurs organismes gouvernementaux ou administratifs propres, leurs tarifs de douane. Il y avait toutefois deux réserves importantes, qui permettaient de sauvegarder les intérêts métropolitains.

Les deux réserves à l'autonomie

1° - Les décisions prises par les colonies en matière douanière devaient être homologuées par un décret métropolitain, qui conservait ainsi à la France le droit de repousser les dispositions qui auraient été contraires à ses intérêts.

2° - Les tarifs douaniers autonomes n'étaient pas applicables aux produits métropolitains. Ils n'étaient applicables qu'aux produits des pays étrangers. Ceci était très important.

Mais, sous ces deux réserves, le régime était tout de même plus libéral que celui du pacte colonial. Cependant il n'a pas duré très longtemps.

Le système de l'assimilation

A l'heure actuelle, le système appliqué depuis la loi douanière de 1892, qui marque un retour au protectionnisme, est ce qu'on appelle l'assimilation douanière des colonies avec la métropole.

Sa généralisation (loi de 1892)

Ce système avait déjà été appliqué à l'Algérie, en 1884, et en 1887 à l'Indochine.

La loi de 1892 l'a généralisé. Cela veut dire seulement qu'elle a posé l'assimilation douanière comme principe général, mais c'est un principe qu'il était complètement impossible d'appliquer sans dérogations. La loi distinguait en somme deux régimes; d'une part, le régime des colonies qui, au point de vue douanier, sont assimilées à la métropole, d'autre part, celui des colonies pour lesquelles, par la force des choses, l'assimilation était inapplicable et auxquelles il a fallu donner un régime nouveau. Mais les colonies les plus importantes sont soumises au système de l'assimilation, contre lequel elles ont d'ailleurs toujours soulevé des objections et élevé des protestations.

Atténuation de l'assimilation (loi du 13 avril 1928).

La loi récente du 13 avril 1928, tenant compte de l'effort considérable et utile que les colonies avaient accompli pendant la guerre, si elle n'a pas supprimé le régime de l'assimilation, l'a notablement adouci. Elle a fait droit à quelques unes au moins des réclamations formulées par les colonies.

Voici les caractères essentiels du système, tel qu'il fonctionne maintenant.

Les colonies assimilées

Il distingue deux groupes de colonies : d'une part les colonies - les plus importantes - assimilées à la métropole au point de vue douanier. Ce sont les suivantes: l'Indochine, Madagascar et ses dépendances, la Martinique, la Guadeloupe, la Guyanne et la Réunion

Source : BIU Cujas

Situation spéciale de l'Algérie.

Il est à remarquer que l'Algérie ne figure pas dans énumération. C'est parce qu'elle n'est pas une colonie. Administrativement, l'Algérie ne dépend pas du ministère des colonies; elle est complètement assimilée à la métropole. Il faudrait, si l'on n'employait un langage juridique, par conséquent ranger l'Algérie dans cette première catégorie de colonies.

Les colonies non assimilées

D'autre part, le second groupe comprend toutes les autres colonies, ainsi que les territoires africains placés sous mandat français. C'est ce second groupe qui est doté du régime spécial. Elles ne sont pas assimilées, au point de vue douanier, à la métropole; elles ont un régime douanier mieux adapté à leur situation économique.

Régime des colonies assimilées

En quoi consiste le régime auquel sont soumises les colonies du premier groupe ?

La franchise réciproque des droits de douane

Si on considère l'importation dans ces colonies des produits provenant soit de la France, soit de l'étranger, le principe est que ces produits ne sont soumis à aucun droit de douane. Les produits de la métropole et de l'Algérie ont l'avantage de n'être soumis à aucun droit lorsqu'ils sont importés dans ces colonies

Ce principe comporte la réciprocité, mais il y a une exception assez importante. Les produits originaires des colonies assimilées doivent être importés en franchise en France et en Algérie. En principe, les services douaniers ne perçoivent aucun droit de douane, mais on a établi, parce que les nécessités fiscales y obligeaient, sur certains produits des colonies des droits fiscaux, dont l'unique objet est de procurer au Trésor métropolitain les ressources dont il a besoin.

Les produits coloniaux paient les droits fiscaux en France

Bien que ces droits soient qualifiés de fiscaux, il n'en reste pas moins vrai que cela nuit à l'importation de certains produits coloniaux chez nous. La réciprocité n'est donc pas complète en pratique.

Les produits étrangers paient à l'entrée des colonies les mêmes droits qu'en France.

Ensuite, les produits étrangers qui pénètrent dans les colonies assimilées payent les mêmes droits que ceux qu'ils payeraient s'ils étaient importés sur le territoire métropolitain de la France. Cela constitue, avec le premier caractère indiqué plus haut, l'avantage énorme que la métropole trouve dans le régime d'assimilation. Non seulement les produits métropolitains sont admis en franchise sur le territoire des colonies assimilées, mais les produits de la métropole y sont protégés contre les produits étrangers exactement comme ils le sont sur le territoire national. C'est cette disposition qui a toujours soulevé les protestations les plus vives des colonies assimilées.

Le quatrième caractère de ce régime est qu'il est impossible, en fait, d'appliquer dans toute sa rigueur

sous réserve pour la colonie de la faculté de demander des dérogations.

le principe que les marchandises étrangères payent à l'entrée dans la colonie assimilée les mêmes droits que si elles entraient sur le territoire français.

En effet, il y a des colonies lointaines pour lesquelles les produits industriels que la France peut y envoyer sont grevés de frais de transport très lourds, tandis que les mêmes produits étrangers peuvent se trouver beaucoup plus proches et peuvent par conséquent y entrer avec des frais de transport beaucoup moindres. Il est des cas où la gêne était telle qu'elle était de nature à entraver le développement économique de la colonie.

Les tarifs spéciaux sont accordés par décret.

On a alors admis que, par dérogation au tarif métropolitain, la colonie peut demander que tel ou tel produit étranger introduit chez elle soit l'objet d'une tarification spéciale, moins lourde que celle inscrite dans le tarif de la métropole.

La colonie peut demander cette dérogation, mais elle ne peut l'appliquer d'elle-même. Il est statué par décret sur cette demande.

Lorsqu'il doit être ainsi statué par décret, il est à craindre que la réponse se fasse attendre longtemps. Tant que la réponse n'est pas donnée à la colonie qui a fait la demande, celle-ci continue à supporter le renchérissement provenant de l'application aux marchandises étrangères du tarif métropolitain.

La loi de 1928 a pris une disposition fort sage, qui tient compte des lenteurs ministérielles en ces matières. Pour empêcher que le ministère reste trop longtemps sans répondre à la demande de la colonie, la loi a introduit la disposition suivante:

A défaut de réponse dans les trois mois le tarif spécial est considérée comme approuvé.

Dans un délai de trois mois après réception de la demande en France, si la réponse n'est pas intervenue, la demande de la colonie est considérée comme approuvée. Elle n'a pas à souffrir ainsi d'atermoiements supérieurs à trois mois.

Les tarifs spéciaux suivent les variations du tarif métropolitain

Ces tarifs spéciaux que les colonies peuvent être autorisées à appliquer à certains produits étrangers doivent, lorsqu'ils sont institués, suivre les variations des tarifs métropolitains. Si, après que la colonie a obtenu un tarif spécial, le tarif métropolitain correspondant bien à être relevé, le premier doit être relevé dans la même proportion. Inversement, si le tarif métropolitain est abaissé, le tarif spécial l'est dans la même proportion, de telle sorte que le rapport est toujours le même entre ces deux tarifs.

Régime des colonies non assimilées Franchise

Pour les colonies non assimilées, le principe subsite que les marchandises originaires de France et d'Algérie, importées dans ces colonies, bénéficient de la franchise douanière. Par conséquent le principe

Source : BIU Cujas

accordée aux produits de la métropole

sous réserve des accords internationaux.

est le même que pour les colonies du premier groupe, seulement, pour les colonies du second groupe, il ne peut être appliqué partout.

En effet, pour certains territoires du second groupe il y a des actes internationaux qui empêchent la métropole d'obtenir pour ses marchandises un traitement plus favorable que les marchandises étrangères. Ces actes internationaux sont opposés au régime de faveur et, lorsque ce principe s'applique, la marchandise qui vient de France ou d'Algérie est soumise au même régime que les marchandises venant des pays étrangers.

Entrée en France des produits des Colonies du second groupe

Quel est le traitement qui est appliqué aux marchandises des colonies du second groupe qui sont importées soit en France, soit en Algérie. Il y a ici des distinctions à faire, mais nous n'indiquerons que l'idée générale.

Distinction à faire

Lorsqu'il s'agit de marchandises exportées par une colonie du second groupe, dans laquelle les marchandises métropolitaines peuvent bénéficier du traitement de faveur - ce qui n'est pas toujours le cas - on leur ouvre assez largement les portes de la métropole, elles bénéficient d'un régime assez favorable.

Lorsque la marchandise vient d'une colonie dans laquelle les marchandises métropolitaines ne peuvent bénéficier du régime de faveur, elle n'est pas traitée, au point de vue douanier, aussi rigoureusement que les marchandises étrangères, mais le privilège qu'on lui accorde est moins étendu que dans le premier cas, étant donné que les marchandises métropolitaines sont soumises, dans cette colonie, au même régime que les produits étrangers.

Les marchandises étrangères paient à l'entrée dans ces colonies des droits inférieurs à ceux du tarif métropolitain

Les marchandises étrangères qui sont importées dans ces colonies du second groupe ne payent pas les droits du tarif métropolitain; ce n'est donc pas l'assimilation. Elles payent des droits moins élevés que ceux du tarif métropolitain. Si on avait voulu, dans ces colonies qui sont les moins développées, les moins avancées, faire payer aux marchandises étrangères les droits du tarif métropolitain, on aurait certainement entravé leur développement économique.

Enfin, dans ce régime commercial des colonies, il reste à examiner les rapports des colonies entre elles. Elles ont naturellement des rapports commerciaux; elles font des échanges.

A quel régime douanier ces échanges de colonies à colonies sont-ils soumis? Il est très simple. Les produits originaires d'une colonie française importés

Source : BIU Cujas

La franchise intercoloniale

dans une autre colonie française sont, en principe, admis en française. C'est donc la règle de la franchise douanière

sous réserve des actes internationaux

Mais cette règle comporte une dérogation résultant de certains actes internationaux qui ont posé le principe d'égalité et qui, par conséquent, interdisent de faire une différence entre les marchandises françaises ou des colonies françaises et les marchandises étrangères.

Dans ces colonies où jouent ces actes internationaux, on n'a pu appliquer la franchise aux marchandises en provenance d'une autre possession française, si on ne l'applique pas également aux produits étrangers similaires. Ainsi, dans la plupart des cas, le principe de la franchise ne s'applique pas.

Tel est le régime actuel des colonies, au point de vue douanier. Ce régime est plus simple que celui qui avait été institué par la loi de 1892. La loi de 1928 a fait droit à certaines réclamations des colonies. Cependant, bien que ce régime donne partiellement satisfaction aux colonies françaises, ce n'est pas le régime idéal. Il s'inspire encore trop, d'après M. Truchy de la conception ancienne du pacte colonial.

Caractère artificiel du principe de l'assimilation

Il est facile de voir, en effet, tout ce qu'il y a de factice, d'artificiel dans le principe de l'assimilation.

Il ne tient pas compte des différences dans les besoins et le développement

Ce principe qui consiste à appliquer aux marchandises étrangères importées dans une colonie les mêmes droits que l'on applique à ces marchandises lorsqu'elles sont importées en France, ne tient pas compte des différences considérables de développement économique existant entre la métropole et même les plus évolues de ses possessions.

Le tarif de douane est fait en considération du développement économique du pays dans lequel il s'applique. Le tarif métropolitain est fait en considération de l'état actuel de l'industrie française et de l'agriculture. C'est, si l'on peut s'exprimer ainsi, un vêtement fait sur mesure. Or, un vêtement fait sur mesure va, en général, très mal à la personne pour laquelle il n'a pas été fait. C'est précisément ce qui arrive aux colonies avec le principe d'assimilation. On applique aux marchandises étrangères entrant aux colonies un tarif douanier qui n'est pas fait pour elles, qui ne tient pas compte de leurs besoins économiques et de leur degré de développement.

Légitimité des avantages réservés à la métropole

C'est là un principe qui n'est pas bon. Il est évidemment raisonnable que la métropole s'assure sur les marchés coloniaux qui dépendent d'elle certains avantages; cela est tout à fait normal, parce que la

Source : BIU Cujas

métropole a fait et continue à faire des dépenses élevées pour ces territoires et il est juste que, en compensation de ces frais, elle bénéfice de certains avantages. C'est légitime au point de vue économique comme au point de vue politique, et cela contribue à maintenir des liens étroits entre la métropole et ses colonies. Mais le principe de l'assimilation va beaucoup trop loin. Il gêne les colonies, même les plus évoluées dans leur développement économique; c'est un principe qui est encore trop inspiré des vieilles idées appliquées par le pacte colonial.

L'assimilation s'inspire trop de la première conception

Si l'on veut bien envisager les choses, non pas au point de vue de l'intérêt actuel de telle ou telle industrie métropolitaine, si l'on veut voir plus loin et se demander quel est, pour une longue période de temps, l'intérêt à la fois des colonies et de la métropole, on s'aperçoit que l'intérêt de la métropole est que ses colonies aient un développement économique aussi grand et aussi rapide que possible. L'intérêt à longue échéance de la métropole est d'avoir des colonies prospères, fortes et satisfaites de leur condition. C'est là un but à atteindre que l'application du principe de l'assimilation rend difficilement accessible. Il y aurait, à ce point de vue, encore bien des réformes à apporter dans le régime colonial

La métropole est intéressée au développement de ses colonies

Chapitre III

LES DOCTRINES RELATIVES AU COMMERCE INTERNATIONAL

Jusqu'à présent, lorsque nous avons parlé du commerce extérieur, nous avons commencé par apporter des chiffres et des statistiques; puis des faits. Nous avons en somme exposé les divers instruments de la politique commerciale et montré cette politique en action dans l'histoire de la politique commerciale française.

Importance des doctrines relatives au commerce international.

Nous n'avons pas, jusqu'ici, parlé, sinon d'une façon incidente, des questions de doctrine. Nous y arrivons maintenant, car les questions de doctrine ont, en cette matière comme ailleurs, une importance considérable. Comment se posent-elles ?

Depuis longtemps, la politique du commerce extérieur est partagée entre deux tendances, soit en France, soit dans les autres pays, car c'est une querelle universelle et qu'on rencontre partout. Ces deux tendances sont les suivantes :

La tendance protectionniste

1° - La tendance protectionniste s'inspire de l'idée qu'il faut protéger, sur le marché national,

Source : BIU Cujas

l'activité économique nationale contre la concurrence des pays étrangers

La tendance libre-échangiste

2° - La tendance libre-échangiste prend exactement le contrepied de cette théorie. Elle consiste à laisser le commerce international aussi libre que possible, non seulement, par conséquent, à laisser les marchandises nationales sortir librement du territoire, mais - et c'est là le point où la querelle est très vive - à laisser entrer sans entraves les marchandises étrangères sur le territoire national.

La thèse protectionniste a été longtemps indiscutée.

De ces deux tendances, c'est la première qui est la plus ancienne. Pendant une période de temps assez longue, la tendance protectionniste ne rencontrait pas de contradicteurs, car on considérait comme naturel et nécessaire, sans même discuter ce point, que l'on protégeât l'activité économique nationale sur le marché intérieur. Au XVIIème siècle et dans la première moitié du XVIIIème siècle, on ne songeait même pas à contester cette tendance et on se demandait simplement quels étaient les procédés les plus efficaces pour protéger l'industrie nationale.

Le mercantilisme

C'est la période caractérisée par l'ensemble des doctrines qu'on appelle doctrines du mercantilisme, car le terme de protectionnisme n'était pas encore inventé. Comment se fait-il que, pendant des siècles, la tendance protectionniste ait été hors de discussion ? Cela s'explique assez aisément.

Connexité des fonctions fiscale et protectrice des droits de douane

D'abord les droits de douane ont une double fonction, fiscale et de protection. Or si, en théorie, on peut distinguer assez nettement ces deux fonctions des droits de douane, dans la pratique, il est beaucoup plus difficile de le faire. Un Etat qui institue des droits de douane, assez souvent, le fait tout à la fois pour remplir ses caisses et défendre ses industries. Sous l'ancien régime, les droits étaient souvent à la fois des droits fiscaux et des droits de protection. Le protectionnisme s'introduisait par conséquent sous le couvert de la fiscalité et de compagnie avec la fiscalité.

Le protectionnisme répond à un instinct

Mais il y avait une autre raison, qui était la raison vraiment décisive pour laquelle on a admis sans discussion la doctrine de la protection. C'est parce qu'elle répond à une sorte d'instinct. Il est instinctif, chez un peuple, de considérer les étrangers, peut-être pas comme des ennemis, mais comme des rivaux gênants et c'est tellement vrai que l'on parle couramment, en France ou ailleurs, de l'invasion du territoire national par les produits étrangers. L'Etat d'esprit des producteurs nationaux est simple: pour eux, tout producteur étranger, qui vient leur faire concurrence sur le territoire national, est un gêneur qu'il

Source : BIU Cujas

est tout naturel d'écarter par des droits de douane, ou même par des prohibitions. C'est un gêneur même lorsqu'on peut résister à la concurrence qu'il vient faire; c'est bien plus encore un importun, lorsque la concurrence qu'il fait sur le territoire national est victorieuse, lorsqu'il trouve moyen de vendre ses produires meilleurs marché que le producteur national.

Cela est évidemment un peu du domaine de l'instinct, mais c'est un instinct extrêmement fort. A ce point de vue - dont on peut dire que c'est un point de vue purement sentimental- la doctrine du protectionnisme apparaît comme naturelle, spontanée. C'est encore vrai maintenant; c'était bien plus vrai jadis, à une époque où l'on n'avait pas encore analysé les phénomènes économiques et leurs répercussions avec autant de soin qu'on le fait à l'houre actuelle.

Cela explique que, pendant très longtemps, la doctrine de la protection ait été la seule méthode en dehors de toute contestation.

La doctrine du libre échange apparaît dans la seconde moitié du XVIIIè siècle

La doctrine du libre-échangisme n'a fait son apparition que dans la seconde moitié du XVIIIème siècle Elle a fait son apparition dans les deux pays qui étaient alors, de beaucoup, les plus développés: l'Angleterre et la France.

Il apparaît en Angleterre, d'abord avec le philosophe écossais David Hume. Hume n'était pas seulement un philosophe, c'était en même temps un économiste qui a écrit, notamment en matière de commerce, des Essais qu'on peut encore lire aujourd'hui avec beaucoup de profit. Un de ces essais est intitulé La balance du commerce, un autre : La jalousie du commerce et un troisième Le commerce.

David Hume

Adam Smith

Un peu plus tard, toujours en Angleterre, Adam Smith, dans son ouvrage Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, a posé la liberté du commerce international comme étant la condition naturelle de son principe général de liberté économique.

Les physiocrates

En France, toujours dans la seconde moitié du XVIIIème siècle, l'école des physiocrates a préconisé la liberté des échanges internationaux. Elle l'a fait, chose assez curieuse, dans l'intérêt de l'agriculture.

A ce moment, l'agriculture française se plaignait qu'on ne laissât pas sortir librement des produits.

Ce que les physiocrates ont demandé pour l'agriculture française a été essentiellement la liberté de sortie des céréales et des grains, et c'est là-dessus qu'ils ont bâti une théorie générale sur la liberté du commerce.

Ricardo Stuart Mill

La forme la plus achevée de la doctrine du libre échange a été instituée par deux économistes anglais, l'un Ricardo, tout à fait au début du XIXe siècle, et l'autre, Stuart Mill, dans la première moitié du XIXe siècle.

Bastiat

En France, le libre échangisme a été défendu par un polémiste de grand talent, Bastiat, qui s'est fait le champion de la nouvelle doctrine. Il l'a défendue avec une ardeur extraordinaire et un talent de polémiste exceptionnel.

Les deux thèses réagissent constamment l'une sur l'autre.

Ces deux thèses se heurtent d'une façon violente dans la doctrine. Dans la réalité, elles réagissent constamment l'une sur l'autre et, par conséquent, l'une influe inévitablement sur l'autre.

A l'heure actuelle, on ne trouverait pas de partisans du libre échange qui voudrait soutenir la thèse de l'application immédiate du libre échangisme. Personne, parmi les partisans du libre échange, ne peut imaginer qu'on pourrait, du jour au lendemain, remplacer l'état actuel des choses par le libre échange universel. A ce point de vue, les libre échangistes sont forcés de constater la force de la doctrine contraire.

Inversement, les protectionnistes, même les plus ardents et les plus convaincus, ne peuvent plus maintenant nier les avantages du commerce international et ils ne peuvent aller jusqu'au bout de leur théorie qui, logiquement, aboutirait à la suppression du commerce international et ferait vivre chez elle chaque nation.

Arguments en faveur du libre échange.

La doctrine du libre échange repose, d'après M. Truchy, sur une base extrêmement solide, mais parmi les arguments que l'on peut faire valoir à l'appui de cette thèse, il y a cependant lieu de faire un choix. Ils ne sont pas tous de même valeur. Il y en a un qu'on propose parfois, qui est extrêmement simple et qui, à raison même de sa simplicité, porte tout d'abord sur l'esprit, bien qu'il soit cependant assez superficiel.

On a dit: le commerce international est un commerce entre particuliers.

A première vue, cet argument est évidemment assez impressionnant. On fait le raisonnement suivant : On parle de commerce entre les nations, mais c'est une définition qui ne répond pas à la réalité. En fait, ce ne sont pas les nations prises en bloc qui commercent les unes avec les autres; mais ce sont des particuliers qui font des échanges entre eux. C'est un Français, simple particulier, qui vend des marchandises à un Anglais, autre particulier. Par conséquent, il n'y a pas, dit-on, de différence de nature entre le commerce qui se fait à l'intérieur d'un pays et celui qui se fait entre des pays différents. C'est, au fond, le

Source : BIU Cujas

même genre d'opération et il n'y a pas lieu de faire de distinction.

Comme tel, il est avantageux pour les deux parties.

Or, suivant de raisonnement, l'échange entre particuliers est une opération, par sa nature, avantageuse aux deux parties. Puisque l'échange est libre, personne n'est contraint de faire des opérations d'échange, mais s'il se trouve à un moment donné un acheteur et un vendeur qui s'entendent, c'est que tous les deux y ont intérêt. Si l'opération n'était pas avantageuse à la fois à l'acheteur et au vendeur, ceux-ci ne s'entendraient pas. Cela est vrai du commerce intérieur et cela doit être vrai pour le commerce appelé extérieur ou international. Si un Français vend des marchandises à un Anglais, c'est que tous deux y trouvent un avantage, sans cela ils n'auraient pas traité. Ce qui est vrai d'un couple d'échangistes l'est de n'importe quel nombre de vendeurs et d'acheteurs.

Il doit donc être libre

On arrive à cette conclusion :"Laissez aussi libre que possible le commerce international." La conclusion est très simple, trop simple même.

Elle serait exacte et constituerait l'argument décisif en faveur de la liberté complète du commerce international, si la nation, au point de vue économique, n'était qu'une collection d'individus juxtaposés et si l'intérêt national n'était simplement que la somme des intérêts privés individuels. Mais une nation n'est pas du tout cela. C'est une sorte d'être, au point de vue économique, qui a sa vie propre, ses intérêts propres, qui ne se confondent pas avec les intérêts des individus composant la nation. Il y a, en matière économique, comme en toutes choses d'ailleurs, un intérêt national distinct de la somme des intérêts particuliers.

Mais l'intérêt national n'est pas la somme des intérêts privés.

La nation a ses intérêts propres.

Ceci énoncé, on ne peut pas se contenter du raisonnement beaucoup trop simpliste exposé plus haut. Lorsqu'on veut apprécier la valeur des doctrines relatives au commerce international, il faut envisager la nation comme formant un être économique distinct, ayant ses intérêts propres, et se demander ce que valent les deux doctrines en présence; libre échange et protectionnisme.

Avantages du libre-échange:

Plaçons-nous par conséquent sur le terrain des intérêts économiques de la collectivité nationale. A ce point de vue, la solidité des bases du libre échangisme peut se démontrer assez facilement, soit qu'on se place d'abord au point de vue de la consommation des marchandises, soit qu'on se place ensuite au point de vue de la production des marchandises.

En quoi consiste, au point de vue de la consommation des marchandises, la richesse d'un pays ? Elle réside dans le total ou dans le volume global des biens de consommation dont la nation peut disposer à un moment donné. Plus grande la somme de ces biens dont une

Source : BIU Cujas

nation dispose, plus est élevé le niveau moyen du bien-être. Ceci est une vérité certaine.

Le commerce international accroît la somme des biens de consommation.

Or, il est facile de constater que le commerce international exercé librement est de nature à accr tre la somme des biens de consommation dont un pays peut disposer. En effet, pourquoi achète-t-on des m chandises étrangères ? Ce n'est pas pour le plaisir d'ennuyer les producteurs nationaux en leur préféra des producteurs étrangers. C'est parce qu'on estime que, par l'achat de ces marchandises, on obtient, comme consommateur, des satisfaction plus larges qu si on se contentait du marché national. On achète d' bord des marchandises étrangères qu'on ne peut pas produire dans le pays. En France, par exemple, nous achetons des produits exotiques qu'on ne peut pas pr duire chez nous et ce serait une diminution assez s sible des satisfactions que la consommation peut no donner, si on en retranchait ces produits.

2° permet d'acheter des produits moins chers.

Ensuite on achète des marchandises étrangères parce qu'il arrive qu'elles peuvent être vendues à plus bas prix que les produits nationaux similaires. Or, il est évident qu'au point de vue du consommate il vaut mieux acheter la marchandise la moins coûte se.

ou de meilleure qualité

Enfin on achètera une marchandise étrangère, bi qu'elle coûte parfois le même prix que la marchandi nationale, parce qu'on trouve qu'elle est meilleure qu'elle répond plus complètement à la satisfaction de nos besoins.

Voilà les trois raisons fondamentales pour les quelles le consommateur d'un pays achète, dans certains cas, les marchandises étrangères.

Tout cela paraît très clair et même évident. Ma tout de suite, lorsqu'on fait ce raisonnement, une objection se présente d'elle-même, si l'on passe du terrain de la consommation sur celui de la producti

Nuit-il à la production nationale ?

Si les consommateurs nationaux sont libres d'a ter les marchandises étrangères, si on laisse entre librement ces marchandises sur le territoire nation et si les nationaux préfèrent ces produits à ceux d la nation, que devient alors la production national Elle va être refoulée, diminuée, peut-être, sur certa points, tarie complètement et, par conséquent, ce se ra l'appauvrissement durable, sinon définitif, de l richesse nationale.

L'objection est évidemment très impressionnant et on entend constamment dire :" Il faut refouler l vasion des marchandises étrangères, afin de permett aux producteurs nationaux de vendre à un prix rémun rateur pour eux sur le marché intérieur."

Mais lorsqu'on prend la peine de réfléchir et

Source : BIU Cujas

Les produits étrangers dans l'ensemble ne se payent pas en monnaie.

d'analyser les phénomènes économiques d'échange international, on s'aperçoit que cette objection n'a pas une très grande valeur. En effet, quand un consommateur français achète des produits étrangers, il faut bien qu'il les paye. Comment s'y prend-il ?

Si on se place au point de vue de l'acheteur, il paye en monnaie. Un commerçant français qui a acheté des marchandises anglaises pour les revendre, doit se procurer des livres sterling afin de payer son vendeur.

Mais s'il en est ainsi dans les rapports d'individu à individu, ce n'est plus la même chose dans les rapports de nation à nation. Lorsqu'on envisage la façon dont les choses se passent réellement, on voit que les payements de nation à nation ne se font pas en monnaie. Ils ne se font qu'exceptionnellement et pour de très petites parties en monnaie. En général, sauf pour des circonstances tout à fait exceptionnelles, les envois d'or comme mode de paiement d'un pays à un autre sont rares.

Ils se règlent en marchandises.

Comment les paiements internationaux se font-ils dans la pratique? car cela n'est pas de la théorie. Ils se font en marchandises et ne peuvent pas se faire autrement. Sans doute un pays qui ne peut pas, à un moment donné, payer en marchandises tout ce qu'il achète à l'étranger, peut obtenir des crédits qui lui permettent de reporter ses paiements à une époque ultérieure. Les crédits ne durent pas toujours; ce n'est qu'un moyen transitoire. On peut aussi payer en or, mais c'est la même chose, on ne peut pas le faire très longtemps. Un pays qui voudrait payer en or ce qu'il achète à l'étranger verrait diminuer très vite son stock métallique et ne pourrait continuer. Dans les rapports entre nations, les seuls paiements normaux sont les paiements en marchandises.

C'est aussi en marchandises qu'un pays règle ses dettes.

Non seulement dans les rapports économiques entre peuples, c'est en marchandises que se font les paiements, mais de plus, - si l'on envisage une période de temps un peu longue, afin de faire abstraction des cas exceptionnels - on s'aperçoit que c'est également en marchandises, et uniquement en marchandises, qu'un pays paye les dettes qu'il a contractées envers l'étranger. Que ce soient des dettes politiques ou financières, on ne peut les payer qu'en marchandises. C'est une vérité économique certaine.

Pour en revenir à la doctrine du libre échange, lorsqu'un pays achète des marchandises à l'étranger, il les paye au moyen de ses propres marchandises. En d'autres termes, une nation paye ses importations de marchandises avec ses exportations.

Cette observation conduit à une autre vérité économique extrêmement importante en cette matière,

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

c'est que le commerce international, laissé aussi libre que possible, tend à introduire dans les rapports internationaux une division du travail. En effet, chaque pays paie les marchandises étrangères dont il a besoin avec celles de ses propres marchandises qu'il peut produire dans les meilleures conditions possibles. Il est bien certain que ce ne sont pas les marchandises qu'on produit au coût le plus élevé et avec le plus de difficultés qu'on exporte à l'étranger. Les produits exportés sont évidemment - par la force des choses - ceux que l'on produit dans les conditions les plus favorables et au prix le moins élevé. Si on voulait exporter les marchandises les plus chères, on ne trouverait pas preneur sur les marchés extérieurs.

Puisqu'un pays envoie à l'étranger les catégories de marchandises pour lesquelles les conditions de production lui sont les plus favorables, qu'il produit au plus bas prix, il importe au contraire celles des catégories de marchandises que telle ou telle nation étrangère arrive à produire à meilleur marché que lui.

Chaque pays achète donc des produits moins chers et les paie avec des articles produits à meilleur marché.

Par conséquent, l'échange international se ramène à ceci, en ce qu'il a d'essentiel; chaque nation importe les marchandises qu'elle ne pourrait produire qu'à un prix plus élevé que la nation qui les lui vend, et elle paie ces marchandises avec celles des marchandises nationales qu'elle peut produire dans les meilleures conditions possibles, donc au plus bas prix.

Le commerce international établit une division du travail conforme à l'intérêt de chaque pays,

Par suite de cette division internationale du travail, qui tend à s'établir par la liberté des échanges, il arrive que chaque pays emploie au mieux toute sa capacité de production. Pourquoi ? Parce que chaque pays est amené, par la force des choses, à employer toute son activité aux productions pour lesquelles il a le plus d'avantages, soit naturels, soit acquis et parce qu'il se dispense de produire les marchandises qui lui reviendraient le plus cher.

et à la nature des choses.

Cette division internationale du travail est tout à fait conforme à la nature des choses, parce que les peuples ne bénéficient pas tous des mêmes conditions, soit naturelles, soit acquises. Certaines nations seront ainsi plus aptes à produire telle ou telle marchandise et moins aptes, au contraire, à en produire d'autres.

Si on contrarie le mouvement d'échange international par des barrières douanières, quel est le résultat ? C'est qu'un peuple va employer une partie de sa capacité de production à se fournir de marchandises qu'il aurait plus d'avantage à tirer de l'étranger. Cette opération n'est pas à conseiller.

Source : BIU Cujas

En résumé, qu'on se place au point de vue de la consommation des biens ou de la production des biens, le résultat est toujours le même, la liberté des échanges est avantageuse à tous les peuples. Elle leur donne une puissance de consommation plus grande et leur permet d'employer de la meilleure façon leur capacité de production.

Il convient donc de se rapprocher de la liberté des échanges.

Dans la vie pratique, il ne peut être question d'appliquer d'une façon parfaite les idées auxquelles on arrive par le raisonnement que nous venons de développer. Personne ne pense qu'à l'heure actuelle on pourrait proposer aux différents peuples du monde de supprimer les barrières douanières et d'établir, dans leurs rapports, la liberté la plus complète des échanges internationaux. Cependant, il résulte de ce raisonnement que c'est la liberté des échanges qui, tout au moins, doit servir de guide et de principe dans les rapports internationaux. On doit, autant que les circonstances le permettent, tendre à se rapprocher d'un état de choses dans lequel il y aurait le moins de barrières de douane possibles et où l'échange international serait aussi libre que possible.

Le raisonnement que nous venons de présenter sur les avantages qu'un pays retire du commerce international est la base fondamentale de la doctrine du libre échange. A cet argument fondamental on peut en ajouter un certain nombre d'autres, qui ne sont pas négligeables et méritent d'être pris en considération.

La concurrence internationale stimule la production nationale,

Tout d'abord, la liberté des échanges internationaux a pour effet d'instituer entre les producteurs nationaux et étrangers une concurrence avantageuse parce qu'elle stimule constamment les activités. Le producteur national qui n'est pas protégé par des droits de douane suffisants pour exclure la marchandise étrangère est forcé de mieux organiser ses entreprises, afin d'arriver à produire aussi bien et à aussi bas prix que le producteur étranger qui vient lui faire concurrence sur son propre marché. A l'abri des barrières douanières, le producteur ne cherche pas à améliorer sa production. Il sait qu'il est protégé et que si, malgré les barrières de douane, il vient à souffrir de la concurrence étrangère, on s'empressera de relever ces barrières. Il est ainsi porté à s'enliser peu à peu dans la routine, à ne pas renouveler ses procédés, puisque le consommateur national sera tout de même forcé d'acheter ses marchandises.

plus que la concurrence entre les producteurs nationaux.

Il est vrai que, même lorsque des barrières douanières séparent un pays des autres, les producteurs nationaux se font entre eux une concurrence et on peut être tenté de dire qu'elle vaut la concurrence internationale. Ce n'est pas exact. La concurrence

que peuvent se faire entre eux les producteurs nationaux n'est pas la même que la concurrence internationale. Entre des producteurs nationaux qui se font concurrence, il y a quand même un fonds commun, des techniques semblables, des traditions identiques. Il n'y a pas là les mêmes éléments de renouvellement perpétuel et de progrès que comporte la concurrence internationale.

La concurrence internationale est gênante pour les producteurs, c'est entendu, mais elle les force constamment à travailler plus, à mieux s'organiser, et cela est au bénéfice du consommateur national.

Elle évite au consommateur la hausse des prix due à des ententes entre producteurs.

Ensuite, dans un pays qui est protégé contre la concurrence étrangère par de hautes barrières douanières, le consommateur court le risque de voir se former entre les producteurs nationaux des ententes destinées à leur donner le monopole du marché intérieur. Lorsque les producteurs nationaux ont réussi à constituer des ententes assez solides, ils peuvent alors élever abusivement leurs prix au détriment du consommateur. La liberté des échanges a le grand avantage d'empêcher ces ententes entre producteurs sur un marché étroit. Ils savent, en effet, que s'ils veulent s'entendre pour rançonner le consommateur national, la concurrence étrangère sera là pour les forcer à modérer leurs prétentions.

Les ententes internationales sont plus difficiles à réaliser.

Il est vrai qu'il n'y a pas seulement des ententes nationales. Dans un certain nombre de grandes industries, des ententes internationales se sont formées et, contre ces cartels, les barrières douanières ne sont pas pour le consommateur une protection suffisante, ou plutôt, la liberté des échanges n'est pas, dans ce cas, une protection suffisante. Mais ces ententes internationales sont bien plus difficiles à conclure que de simples ententes nationales, pour lesquelles il est déjà assez malaisé de s'entendre d'une façon durable. En fait, les ententes internationales sont plus rares que les ententes nationales.

Par conséquent, il reste vrai que, dans une large mesure, la liberté des échanges protège les consommateurs contre des ententes qui voudraient abuser de leur puissance pour élever artificiellement les prix.

La liberté des échanges développe la grande production.

Il y a enfin un troisième avantage à attendre de la liberté des échanges internationaux. La division internationale du travail qui fait que chaque pays tend à développer les branches de productions pour lesquelles il a le plus d'avantages, a pour conséquence la formation de grandes entreprises qui travaillent, non pas seulement pour le marché relativement étroit qu'est le marché intérieur, mais pour tous les marchés du monde. Une entreprise qui travaille pour le marché

Source : BIU Cujas

mondial produira sur une bien plus grande échelle que celle qui travaille pour le marché intérieur, de sorte que la liberté la plus grande possible des échanges internationaux fait bénéficier le consommateur des avantages fournis par la grande industrie.

Voilà les arguments principaux qu'on peut faire valoir à l'appui de la liberté des échanges internationaux.

Le protectionnisme revêt des formes diverses.

Nous allons maintenant faire, pour la doctrine de la protection, le même travail d'analyse que pour la doctrine du libre échange. Plus exactement, nous allons voir les différentes formes que revêt la doctrine du protectionnisme. Cette théorie se présente en effet, sous des formes assez diverses et cette diversité ne prévient peut-être pas en sa faveur. Quand une doctrine est, en quelque sorte, forcée de se présenter tantôtd'une façon tantôt d'une autre, c'est qu'elle n'est peut-être pas très sûre d'elle.

Voici d'abord deux formes de la protection,dont l'une est la forme la plus ancienne du protectionnisme - on n'ose plus la soutenir dans la vie moderne, bien qu'elle impressionne encore les esprits - et l'autre est, au contraire, la forme moderne, tellement implantée dans l'esprit de beaucoup de personnes qu'on la présente souvent comme si c'était une doctrine incontestable et incontestée.

Les deux formes principales

La forme désuète de la doctrine de la protection est celle dite de la balance du commerce. La forme moderne est celle qu'on nomme théorie des droits compensateurs, ou encore théorie de la compensation des charges.

Doctrine de la balance du commerce.

Voyons d'abord la doctrine de la balance du commerce. Qu'est-ce que cette balance du commerce ? C'est tout simplement le rapport entre les importations et les exportations de marchandises.

La balance du commerce est le rapport entre les importations et les exportations.

A l'époque où dominaient les théories qu'on appelle du mercantilisme, aux XVIIe et XVIIIe siècles, on avait coutume de distinguer entre ce qu'on appelait la balance du commerce favorable et la balance du commerce défavorable. La balance favorable était celle qui se soldait par un excédent des exportations sur les importations; la balance défavorable était celle,au contraire, qui se traduisait par un excédent des importations sur les exportations. La théorie de la protection qui repose sur cette notion de la balance du commerce consiste à dire : la politique commerciale d'un pays doit se donner comme objet d'avoir une balance du commerce toujours favorable, c'est-à-dire se soldant constamment par un excédent des exportations sur les importations.

Le mercantilisme donnait pour objet à la politique commerciale une balance du commerce favorable.

Pourquoi faut-il que la politique commerciale se

Importance qu'il attachait aux métaux précieux.

donne comme objet d'avoir constamment une balance du commerce favorable? C'est parce qu'un pays qui exporte plus qu'il n'importe est créancier de l'étranger, et ces créances permanentes sur l'étranger déterminent un courant de métaux précieux, or et argent. (L'argent était alors sur le même pied que l'or comme monnaie métallique). Le stock de métaux précieux va en s'accroissant et on considérait, à cette époque, qu'un des éléments fondamentaux de la richesse nationale était d'avoir un stock important d'or ou d'argent.

Cette théorie n'est certes pas négligeable. Elle a été, pendant plusieurs siècles, la théorie dominante et encore maintenant, il y a des gens qui se laissent impressionner par cette idée d'une balance du commerce favorable.

La balance du commerce n'est qu'un élément de la balance des comptes.

Cependant c'est une doctrine que les théoriciens de la protection n'osent plus soutenir, parce que, sur le terrain des principes, elle se heurte à des objections vraiment décisives. La balance du commerce, tout d'abord, n'est qu'une partie de la balance générale des comptes. On appelle balance des comptes l'ensemble des créances et des dettes qu'un pays peut avoir. Or, un pays n'est pas seulement créancier ou débiteur du fait des exportation ou des importations de marchandises. Les peuples modernes sont créanciers ou débiteurs les uns des autres pour toutes sortes d'autres raisons notamment à raison des mouvements de capitaux qui peuvent se produire. Et c'est un fait fréquent qu'un pays qui a constamment une balance de commerce défavorable a cependant une balance générale des comptes favorable, c'est-à-dire qui se traduit par un excédent de ses créances sur ses dettes.

Un pays peut être prospère avec une balance du commerce défavorable.

Avant la guerre, c'était notamment la situation de la France et de l'Angleterre; ces deux pays avaient constamment un excédent des importations de marchandises et cependant ils avaient un excédent de créances sur l'étranger.

Un pays ne peut donc développer les exportations seulement.

Voici maintenant une seconde constatation. On vient de dire :"L'essentiel est d'avoir une balance de commerce favorable." Par conséquent, il faut empêcher par tous les moyens l'importation des marchandises étrangères. Il faut aussi, par tous les moyens, favoriser l'exportation des marchandises nationales. Mais ce sont là des propositions contradictoires. Pourquoi? Parce que, dans l'ensemble, un pays paie les importations de marchandises étrangères au moyen de ses propres exportations. On ne peut donc pas, économiquement parlant, prétendre vendre beaucoup de marchandises à l'étranger si on n'est pas disposé à lui en acheter. Il y a un rapport nécessaire entre les importations et les exportations. Enfin, si nous pre-

Source : BIU Cujas

nons des mesures pour empêcher l'importation des marchandises étrangères, les étrangers nous rendront évidemment la monnaie de notre pièce en prenant les mesures nécessaires pour arrêter l'importation de nos marchandises. De sorte que nous ne serons pas plus avancés qu'auparavant. Pour avoir voulu empêcher l'importation des marchandises étrangères chez nous, nous ne pourrons pas exporter à l'étranger nos produits.

Voilà déjà deux objections décisives contre cette vieille doctrine de la balance du commerce. Il y en a une dernière.

Cette théorie repose sur l'idée que, par le moyen des droits de douane, en décourageant l'importation par des droits à l'entrée et en encourageant par d'autres moyens l'exportation des marchandises, un pays peut arriver à augmenter son stock d'or. Deux remarques s'imposent à ce sujet.

Le stock monétaire ne prouve pas la richesse nationale.

Un pays n'a pas intérêt à développer outre mesure le stock d'or dont il dispose. Il est bon d'avoir un stock métallique suffisant pour servir de base au système monétaire tout entier, au développement des moyens de crédit, mais ce n'est pas la preuve de la richesse nationale et il est tout-à-fait inutile d'avoir une réserve d'or surabondante.

Les droits de douane n'ont qu'une influence médiocre sur la distribution de l'or.

Enfin il est vain de croire que l'on puisse, par le maniement des droits de douane, augmenter le stock d'or à volonté. La distribution de l'or entre les nations est une question très complexe et qui dépend d'une foule de circonstances économiques ou politiques. L'action que peut avoir sur la distribution de l'or entre les nations les droits de douane est médiocre, pour ne pas dire inutile dans la plupart des cas.

Cette observation achève de condamner la théorie de la balance du commerce. Cette théorie a pu avoir jadis sa raison d'être, quand les circonstances économiques étaient toutes différentes de ce qu'elles sont à l'heure actuelle, mais elle a perdu maintenant toute base théorique.

Théorie de la compensation des charges.

La théorie de la compensation des charges ou des droits compensateurs est, à l'heure actuelle, soutenue par un très grand nombre de personnes et trouve un grand crédit dans les milieux politiques où sont discutées les questions douanières et dans les milieux économiques. Ce qui la caractérise, c'est qu'on soutient la conception suivante :

Les droits de douane ont pour objet de compenser l'inégalité des charges de la production.

Lorsque l'Etat institue des droits de douane pour protéger les marchandises nationales contre la concurrence étrangère, il ne faut pas considérer cette mesure comme une sorte de faveur accordée aux producteurs nationaux. Il se propose tout simplement de compenser les inégalités qui existent au détriment de la produc-

tion nationale. Le point de départ est l'idée que la production nationale souffre d'un certain nombre d'inégalités et qu'elle ne peut lutter à armes égales contre les industries similaires de l'étranger. On dit par exemple : l'industrie nationale supporte des charges fiscales beaucoup plus considérables qu'ailleurs; elle paye des salaires plus élevés, elle a des matières premières moins abondantes et qui lui reviennent plus cher. Elle n'est pas à armes égales, à moins qu'on ne l'aide à supporter la concurrence des industries étrangères.

Ainsi exposée, la théorie se présente sous un aspect assez impressionnant. Elle parait bien fondée au premier abord. Lorsqu'on prend la peine de l'examiner de plus près, on constate qu'elle est, en réalité, beaucoup moins solide qu'elle ne le parait.

Cette théorie est inexacte si l'on envisage l'ensemble de la production.

S'il ne s'agissait que de formuler cette théorie de la compensation des charges pour telle ou telle industrie déterminée - par exemple, une industrie nouvelle, qui n'est pas encore complètement développée et ne peut lutter à armes égales contre des industries étrangères déjà anciennes - il n'y aurait pas de difficultés. Mais lorsqu'on soutient cette théorie, on va beaucoup plus loin. On prétend fonder sur cette théorie, non pas la protection de telle ou telle industrie, mais la protection générale de toutes les branches de l'activité économique nationale. A ce moment, cette théorie apparait beaucoup moins fondée.

Voici pour commencer deux remarques qui vont permettre de poser la question en termes plus précis.

I°- Si quelques pays seulement dans le monde invoquaient la théorie de la compensation des charges, parce qu'ils ne sont pas sur le même pied que les autres, on comprendrait qu'elle fût admise.

Formulée par tous les pays elle est contradictoire.

Mais ce qui est tout-à-fait étonnant et caractéristique, c'est que cette théorie est formulée par presque tous les pays. Presque tous, à l'heure actuelle, soutiennent que leur industrie nationale est incapable de lutter à armes égales contre la concurrence étrangère. Or; il est bien évident que ces affirmations, du moment qu'on les trouve formulées dans tous les pays ou presque, se détruisent les unes les autres. Il est paradoxal et logiquement contradictoire de prétendre que tous les pays sont inférieurs économiquement par rapport à tous les autres pays.

Cependant elle est invoquée à la fois par les pays pauvres et les pays riches.

Pour donner un exemple des contradictions dans lesquelles on tombe avec cette théorie, il suffit de faire remarquer qu'on la trouve invoquée, à l'heure actuelle, à la fois par les pays pauvres et par les pays riches. Les pays pauvres tiennent le langage suivant :

Source : BIU Cujas

- Notre richesse nationale est encore à l'état rudimentaire, notre outillage est imparfait et ne peut supporter la comparaison avec celui des pays plus anciens et plus riches, dont il faut protéger l'activité économique nationale.

Ceux-ci veulent maintenir leur niveau de vie.

Les pays riches, de leur côté, vont dire :
- Nous avons un niveau de vie très supérieur à celui des autres peuples, nous avons pris la tête du mouvement économique, nous sommes plus riches que les autres. Par conséquent, chez nous, tout le monde vit mieux. Il faut donc que nous protégions notre industrie et notre agriculture, notre activité nationale contre le niveau de vie plus bas des nations étrangères.

C'est notamment le langage que tiennent les Etats-Unis qui sont certainement le peuple le plus riche du monde, mais qui veulent protéger leur niveau de vie par des droits de douane extrêmement élevés. Le tarif douanier américain est, en effet, depuis la guerre le plus élevé du monde entier.

Les chiffres présentés par les producteurs sont suspects.

2°- Les producteurs de tous les pays sont toujours prêts à démontrer qu'ils ne peuvent lutter à armes égales contre la concurrence étrangère, chiffres à l'appui, mais il ne faut pas les croire sur parole. Lorsqu'on reprend leurs calculs avec un esprit objectif et impartial, on s'aperçoit que s'il sont inférieurs par certains côtés, ils ont en même temps certaines supériorités. En effet, les circonstances qui font qu'un peuple est plus ou moins apte à lutter contre les autres sur le terrain économique sont très diverses et, à priori, il n'est guère possible de soutenir qu'à tous ces points de vue un peuple, à un moment se trouve travailler dans des conditions moins bonnes que les autres.

Diversité des circonstances qui influent sur le coût de production.

Quelles sont les circonstances qui font qu'un peuple a plus ou moins de facilité à produire ? Il y a d'abord la richesse du sol, le climat, qui font un pays plus ou moins apte à avoir des productions agricoles variées; il y a ensuite la richesse du sous-sol qui est la base de la grande industrie moderne. Il y a encore les charges fiscales, quisont évidemment inégales selon les pays, et la charge des lois sociales, qui sont très compliquées et fort lourdes. A côté de ces charges, il faut mentionner les tarifs de transports, qui ne sont pas partout les mêmes, les salaires, qui sont très inégaux d'un pays à un autre; le taux de l'intérêt qui est également variable. Dans les pays où le capital est rare, le taux de l'intérêt est plus élevé que dans les nations où les capitaux sont abondants. Il faudrait encore tenir compte des disponibilités d'un pays en énergie hydraulique, qui

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

tient une place de plus en plus grande dans l'industrie moderne; et des facilités d'accès à la mer. Les peuples qui en sont éloignés sont moins favorisés que ceux qui ont un grand développement de côtes. Il faut enfin tenir compte - et ceci n'est pas encore tout - des circonstances qui peuvent faire varier la capacité de lutte des différents pays, les qualités physiques, morales, intellectuelles des populations, qui ne sont pas les mêmes partout.

Une nation ne peut être en état d'infériorité sous tous les rapports.

Lorsqu'on a présente à l'esprit cette extrême diversité de circonstances qui font qu'un peuple peut être plus ou moins favorisé dans la lutte économique, on ne peut s'empêcher de remarquer qu'il est bien invraisemblable que toutes les circonstances jouent du même côté et qu'il y ait des peuples qui, à tous points de vue, travaillent dans des conditions plus favorables et d'autres qui se trouvent défavorisés. En fait, on peut constater que, dans la plupart des cas, si un peuple souffre de certaines circonstances défavorables il bénéficie par contre d'autres circonstances favorables. En voici un exemple caractéristique :

Le salaire et l'intérêt.

Dans les peuples pauvres, dont la richesse nationale n'est pas encore très développée, les salaires sont plus bas qu'ailleurs; ils sont en fonction du niveau moyen de la richesse. Quand un peuple est riche, au contraire, les salaires sont élevés. Les pays pauvres ont donc un avantage sur les autres, puisqu'ils ont un élément du prix de revient plus bas. Par contre, dans ces mêmes pays, le capital est relativement rare et l'intérêt est élevé. Voici donc deux circonstances qui se contre-balancent et se font compensation

Il est évident que tous les peuples ne luttent pas à armes égales. Il est certain que, tout compte fait, il y a des nations qui travaillent dans des conditions meilleures que les autres et que, par conséquent, toutes n'abordent pas la lutte économique internationale avec le même niveau de facilité de production. Mais cette remarque faite, nous arrivons à la question essentielle. Voici un peuple qui, à un moment donné supporte des charges plus lourdes que les autres Il se trouve donc défavorisé dans la lutte économique. Est-ce que c'est une question fondamentale pour lui, afin de remédier à son infériorité, d'instituer à l'entrée à la frontière des droits de douane par lesquels il va s'efforcer de compenser le plus exactement possible les causes d'infériorité qu'il peut avoir ?

Les droits de douane sont-ils le remède à l'infériorité d'un pays dans la lutte économique?

D'après M. Truchy, ce n'est pas là la bonne méthode pour rétablir l'égalité. Cette proposition est assez facile à démontrer.

Voici une ou plusieurs industries qui se plaigne

Source : BIU Cujas

Ils élèvent le coût de la vie pour les consommateurs.

de travailler dans des conditions moins faciles que les pays étrangers. Elles demandent l'établissement de droits de douane et les obtiennent. Quel va être l'effet de ces droits compensateurs ? C'est, inévitablement, de relever les prix et, ainsi, d'élever le coût de la vie. L'effet qu'on attend des droits de douane est d'ailleurs de relever les prix. Est-ce que cela va rendre la lutte économique plus facile pour le peuple ainsi protégé ? D'abord, si on se place au point de vue du consommateur, il est certain que le renchérissement de la vie est un nouveau désavantage ajouté à ceux qui existaient déjà. Il est vrai qu'on peut dire que le consommateur n'est pas un être intéressant et qu'il faut s'occuper principalement des producteurs. C'est une formule qu'on emploie souvent, dans des termes diplomatiques. Donc plaçons-nous au point de vue du producteur.

Cette hausse retombe sur les producteurs par la réduction du pouvoir d'achat,

Il va évidemment souffrir du fait que, par suite de la cherté de la vie, le pouvoir d'achat du consommateur se trouve diminué. Le consommateur a besoin du producteur, mais le producteur a besoin du consommateur.

par la hausse des salaires,

Ensuite, si la vie augmente, les producteurs - industriels, commerçants et agriculteurs - vont se trouver inévitablement en présence de demandes d'augmentations de salaire. Second désavantage pour les producteurs.

par la hausse des matières premières.

Enfin, les producteurs vont se trouver en présence aussi d'une cherté accrue des matières premières dont ils ont besoin. Les industries de transformation vont être forcées, par suite du relèvement des droits de douane, d'acheter plus cher les matières qu'elles travaillent.

Comment un pays défavorisé peut affronter la concurrence internationale.

Ce n'est donc pas une bonne méthode de prétendre remédier aux inégalités par le renforcement du système douanier. Ce système va rendre, au contraire, la production plus malaisée encore et compliquera la situation, non seulement pour les consommateurs, mais aussi pour les producteurs eux-mêmes.

En réalité, si on veut examiner les choses objectivement et avec sincérité, on s'aperçoit que, pour un peuple placé dans des conditions moins favorables que d'autres, il n'y a qu'un moyen d'arriver à lutter tout de même sur le terrain de la concurrence internationale : c'est de se contenter d'un niveau de vie moins élevé et de travailler davantage, par conséquent de se contenter de profits industriels moindres et de salaires moins élevés.

Un peuple relativement pauvre et travaillant dans des conditions moins bonnes ne peut prétendre avoir le même niveau de vie qu'un peuple plus riche et travail-

Source : BIU Cujas

lant dans des conditions favorables. Plus tôt un peuple désavantagé par les circonstances reconnaîtra cette vérité essentielle, plus tôt il sera en présence de la seule méthode qui lui permette de lutter, malgré les charges qui pèsent sur lui, à armes à peu près égales sur le terrain de la concurrence internationale.

Il n'y a pas d'exemple d'un pays assez défavorisé pour que sa population et ses capitaux émigrent en totalité.

On dit aussi, du côté des partisans de la théorie de la compensation des charges :" Ne peut-il pas arriver qu'un peuple se trouve tellement défavorisé par les circonstances que, progressivement, les hommes qui habitaient son territoire préfèrent émigrer et aller chercher fortune ailleurs, plutôt que de rester sur un point du globe où les circonstances sont si difficiles ? Ne peut-il pas arriver que, s'il y a des capitaux dans ce pays, ceux-ci vont émigrer comme les hommes ? Si on n'entoure pas ce pays de barrières de douane élevées, on ne pourra retenir sur son territoire ni les hommes ni les capitaux et il se videra de sa substance au profit des autres pays."

Cette hypothèse est extrême et M. Truchy n'en trouve aucun exemple dans l'histoire économique. Il faut bien se dire que, même dans des conditions bien plus défavorables qu'ailleurs, les hommes qui sont nés sur un territoire hésitent à le quitter. Ce n'est jamais qu'une minorité qui émigre, même dans les pays où le courant d'émigration est le plus fort, pour aller chercher fortune ailleurs.

Quant aux capitaux, la pauvreté même du pays est bien plutôt pour les retenir.En effet, dans un pays où les capitaux sont rares, le taux de l'intérêt est élevé en raison même de la rareté du capital.

Les barrières douanières n'y pourraient rien.

Enfin, dernière remarque, en admettant même qu'il se trouve quelque part un pays tellement défavorisé que si on ne le protège pas par une barrière douanière, il va perdre sa substance en hommes et en capitaux, il ne faut pas s'imaginer que c'est en l'entourant d'une barrière douanière qu'on empêchera cet exode.

C'est, par conséquent, une hypothèse qui apparaît purement théorique et sur l'examen de laquelle il n'est pas besoin de s'étendre davantage.

Part de vérité de la doctrine protectionniste.

Concluons sur ces deux premières théories, qui ni l'une ni l'autre, ni la vieille théorie de la balance du commerce, ni la théorie moderne de la compensation des charges, ne peut être retenue à la suite d'un examen impartial. Mais cela ne veut pas dire qu'il n'y ait aucune part de vérité dans la doctrine de la protection.

Considérée sous certains angles, elle peut se défendre, peut-être pas comme une politique commerciale normale, qu'on devrait appliquer dans toutes les circonstances et qui serait vraiment la rivale du li-

Source : BIU Cujas

bre échange; mais dans certains cas, sous certaines conditions, il est légitime et utile pour un peuple de prendre des mesures de protection. Cela permet de fondre dans une synthèse les deux doctrines en apparence contradictoires et de conclure que la politique commerciale, si elle doit s'orienter vers la liberté la plus grande des échanges, doit également conserver une place aux mesures de protection.

La nation a des intérêts à longue échéance, indifférents aux individus.

Si l'on admet que, au point de vue économique, une nation n'est pas seulement une collection d'individus juxtaposés, s'il y a un intérêt national distinct des intérêts individuels, le protectionnisme doit conserver sa place parmi les théories économiques à retenir. En effet, pour ne citer qu'un exemple, l'individu a une existence éphémère; il est par conséquent, dominé par la considération du présent, au détriment d'un avenir un peu lointain, tandis que la nation est un être qui dure des siècles. Il y a donc pour la nation, à côté des intérêts du moment présent, un souci de l'avenir national à longue échéance. Et on s'aperçoit que, pour une nation considérée comme être économique, la considération essentielle est d'éveiller peu à peu toutes les forces productives qui sont en elle, de les développer et de les conserver en prévision d'un avenir étendu.

Notion des forces productives nationales.

A ce point de vue, une nation peut légitimement, à certains moments, avoir recours à des mesures de protection.

La théorie de List.

Cette notion des forces productives nationales a été mise en lumière par un économiste allemand, Frédéric List, né en 1789, mort en 1846. Il a développé dans un ouvrage paru en 1841, intitulé Système national d'économie politique, une théorie que nous allons brièvement résumer.

Phases successives du développement économique, d'après List.

Tout d'abord, il faut remarquer que List a bâti sa théorie du développement des forces productives nationales sur un schéma du développement économique des peuples extrêmement rudimentaire et superficiel, mais cela ne nuit pas à l'ensemble même de la théorie.

Pour List, le développement économique des peuples passe successivement, ou peut passer, s'il ne s'arrête pas aux premières étapes, par les types suivants :

1°- L'état sauvage, caractérisé par le fait que les sources de production et de vie pour le peuple sauvage sont la chasse et la pêche, l'utilisation tels quels des biens que la nature peut offrir à l'homme;

2°- A l'état sauvage succède l'état pastoral. L'homme se met à élever et à conduire des troupeaux, dont il tire sa richesse principale, la chasse et la pêche, devenant un accessoire;

Source : BIU Cujas

3°- A l'état pastoral succède l'état agricole, c'est-à-dire que le peuple se fixe sur le sol et se met à tirer de la culture la principale des richesses qu'il utilise;

4°- Après le stade agricole, vient l'état économique, dans lequel le peuple est à la fois agriculteur et industriel. Il installe une industrie à côté de sa agriculture. C'est l'avant-dernière étape.

L'état complexe.

5°- Enfin, le peuple qui parvient à se développer complètement, aboutit à ce que List appelle l'état complexe, dans lequel toutes les branches de la production sont harmonieusement développées et où le peuple est à la fois agriculteur, industriel et commerçant.

Voici le raisonnement que List tire de ce schéma un peu trop rudimentaire certes :

La protection est légitime pour les industries naissantes.

Un peuple qui a sur son sol et dans son sous-sol les possibilités d'un développement industriel et qui veut installer chez lui des industries plus ou moins développées, se heurte au début à de grandes difficultés. Pourquoi? Parce que ces industries naissantes sont aux prises avec la concurrence d'industries déjà développées de certains pays étrangers. Une industrie qui en est encore à la période des essais et des tâtonnements ne peut pas, sauf une chance tout-à-fait heureuse, lutter avec succès contre des industries étrangères en pleine possession de leur technique et riches d'une expérience accumulée.

C'est alors, dit List que des mesures de protection peuvent légitimement intervenir. Un peuple qui sent en lui la possibilité de développer ses industries et qui veut y arriver, ne peut le faire qu'à la condition de protéger par des droits de douane ses industries naissantes.

Elle doit cesser quand l'industrie est à même de se défendre seule.

Cette théorie, telle qu'on la trouve dans List, n'aboutit qu'à recommander une protection temporaire, ne devant durer que pour donner à une jeune industrie le temps de se développer. Cette protection devra cesser le jour où la nouvelle industrie sera devenue assez forte pour se défendre seule. Donc, protection limitée au passage, par exemple, du stade agricole au stade à la fois agricole et industriel.

List observait les possibilités d'essor industriel des Etats-Unis.

Lorsque List formula cette théorie, ce n'était pas du tout suivant des formules abstraites, élaborées dans son cabinet de travail, mais au contact des faits. Il avait, en effet, passé d'assez nombreuses années aux Etats-Unis, et il y avait remarqué que ce pays; ainsi que l'Allemagne, son pays natal, avaient de grandes possibilités de développement industriel futur. Or, à ce moment, il y avait un pays qui avait un avenir industriel indiscuté; c'était l'Angleterre.

Source : BIU Cujas

Il semblait que, à perpétuité, tous les autres pays du monde dussent être clients de l'Angleterre en ce qui concernait les produits industriels.

et de l'Allemagne

Le mérite de List a été de deviner l'essor industriel futur des Etats-Unis et de l'Allemagne. C'est pour permettre à ces deux pays de développer leur industrie naissante et de passer progressivement de l'état principalement agricole à l'état à la fois agricole et industriel qu'il a formulé sa théorie.

La théorie de List comporte des conclusions plus étendues.

Le point de départ de la théorie de List paraît tout à fait incontestable. Un peuple qui veut installer chez lui des industries et passez du stade agricole au stade agricole et industriel ne peut guère le faire sans commencer par protéger au moyen de droits de douane ses industries naissantes. Mais si l'on a présente à l'esprit cette idée qu'un peuple est une chose vivante qui, constamment, se développe, grandit on se trouve amené à tirer de la théorie de List des conclusions plus étendues que celles qu'il en tire lui-même.

Le développement économique est plus complexe que List ne le décrit.

List a fondé sa théorie sur une idée rudimentaire du développement économique. Les différents stades qu'il envisage ne tiennent évidemment pas compte de tout ce qu'il y a de complexe dans la réalisation du développement économique, qui comporte des étapes bien plus nombreuses que celles que List a envisagées. Pour un peuple qui est arrivé à l'état principalement ou exclusivement agricole, il y a, même en restant dans cet état, bien des étapes possibles, par exemple le passage d'une agriculture purement extensive à une agriculture employant les méthodes de culture intensive, ou le passage d'un état dans lequel on ne demande au sol que des productions alimentaires à un autre état dans lequel on va demander à l'agriculture des cultures qui fourniront à l'industrie les matières premières dont elle a besoin. Enfin, pour un peuple qui a une industrie artisanale - qui peut être parfois assez importante au point de vue du rendement - et dans lequel commence à se développer la grande industrie moderne, représentée par l'entreprise différenciée, où les divers facteurs de la production sont séparés et se distinguent les uns des autres, il se peut qu'à un moment donné, il devienne utile et légitime d'avoir recours à des mesures de protection.

Dans les diverses étapes la protection peut être légitime.

Voici enfin un dernier exemple pour montrer la complexité du développement économique des peuples. Un pays qui a déjà des industries très développées - qui est par conséquent pleinement dans le stade industriel - peut avoir intérêt, à un moment donné, à installer chez lui des industries nouvelles, pour lesquelles il a été devancé par d'autres peuples. Même

Source : BIU Cujas

De même pour les industries nouvelles.

dans un pays très fortement industrialisé, il peut être légitime, pour établir ces industries nouvelle ayant à lutter contre celles de l'étranger qui sont plus développées, d'avoir recours provisoirement à mesures de protection.

Ainsi la méthode fondamentale de List vaut,no seulement pour les hypothèses qu'il avait prévues,m pour les différents cas énoncés ci-dessus.

Il y a enfin une autre extension à donner aux théories de List. Il avait prévu l'éveil des forces productives. C'était en effet, l'objet le plus impor tant pratiquement. Il pouvait y avoir intérêt à recourir, pour un temps, à des mesures de protection surtout pour éveiller de nouvelles sources de produc tion. Mais ce qui est vrai pour ces forces nouvelle peut l'être également - en faisant toutefois quelqu réserves - quand il s'agit de conserver des forces productives déjà développées. Il peut très bien se faire que, à un moment donné, une branche de l'indu trie, jusqu'alors prospère, périclite pour une rais quelconque. Peut-être est-ce par sa faute, si elle n'a pas veillé au renouvellement technique incessan qui est la loi même de toutes les industries, de so te qu'à un moment donné elle se trouve en présence d'industries étrangères qui ont progressé plus qu'e Dans ce cas,on pourrait évidemment dire :"C'est une industrie qui n'a pas su conserver son rang, c'est elle, sans aide douanière, à faire les sacrifices n cessaires pour regagner le terrain perdu." D'ailleu dans la plupart des cas, c'est là une méthode raiso nable. Une industrie déjà ancienne qui, à un moment donné, se laisse distancer par ses rivales étrangèr doit se tirer d'affaire toute seule, et cela vaut mieux pour elle.

Et sous certaines réserves, pour les industries momentanément en péril.

Mais enfin cela peut n'être pas toujours vrai, et il peut se produire certaines circonstances dans lesquelles une industrie nationale qui aura périclit aura besoin, pour se tirer d'affaire et regagner le rang qu'elle avait jadis, d'une aide provisoire de l'Etat. Nous sommes moins affirmatifs que pour le p mier cas, mais cela peut se présenter.

En partant de cette idée essentielle que la n tion est un être économique, que ses intérêts fonda mentaux sont autant dans l'avenir que dans le prése que parmi ses intérêts de l'avenir figurent l'éveil et le développement de forces productives nouvelles on aboutit à faire une part assez importante à des mesures de protection au cours du développement éco nomique d'une nation.

Voilà une première limite qu'il convient de p ser aux conclusions que l'on peut tirer de la doctr ne du libre échange.

Source : BIU Cujas

A côté de la théorie de List, basée sur l'éveil, le développement et la conservation des forces productives nationales, se placent d'autres considérations, qui ne sont pas d'ordre économique, mais qui n'en ont pas moins une très grande valeur pratique et qui permettent, dans des cas déterminés, de fonder d'une façon rationnelle la doctrine de la protection. En voici les deux cas principaux.

Autres considérations en faveur de la protection.

A un moment donné, pour un pays qui a une certaine structure sociale, ancienne, solidement établie et faisant, pour ainsi dire, partie de l'harmonie nationale, il pourrait être dangereux de laisser troubler d'une façon trop rapide cette structure. On peut alors protéger, pendant un temps plus ou moins long, cette structure sociale. C'est en particulier le cas de la France.

Protection de la structure nationale.

Chacun sait que nous avons, en France, une classe de paysans propriétaires anciens, qui s'est lentement formée au cours des siècles et qui donne à la nation française un caractère particulier. Or, à l'heure actuelle, pour les grandes cultures - notamment la culture des céréales - il est certain que l'exploitation paysanne ne peut pas arriver à obtenir des prix de revient aussi bas que pour les cultures faites dans des pays neufs, sur de grands espaces, où l'on peut mécaniser la culture et obtenir, par exemple, le blé et les autres grandes céréales à meilleur compte que le paysan français. Celui-ci ne peut vivre et prospérer, maintenant, que si on lui assure un prix de vente sur le marché national supérieur aux prix pratiqués sur les marchés étrangers.

La classe ancienne des paysans propriétaires en France.

Le blé français ne peut lutter contre les blés du Canada, des Etats-Unis, de l'Argentine ou de l'Australie. Il est certain que, du fait de la protection, une charge très lourde pèse sur le consommateur français. Mais on peut, pour justifier les mesures de protection, dire que la classe paysanne constitue un des traits caractéristiques de la France moderne. Son équilibre repose en partie sur l'existence de cette classe. Donc, entre l'inconvénient économique qu'il y a de faire payer plus cher son pain au consommateur et celui, très grave, qu'il y aurait à laisser péricliter cette classe sociale des paysans propriétaires, on peut hésiter entre les deux solutions. Somme toute, on peut dire, qu'il est préférable de retarder le déclin de cette classe, en protégeant sur le marché national les principaux produits qu'elle peut nous livrer.

Elle est un élément de l'équilibre de la France.

L'exemple est saisissant; opposition entre les considérations économiques, qui tendraient à admettre la liberté du commerce des céréales étrangères et les considérations d'ordre national, qui légitiment la pro-

Source : BIU Cujas

tection des céréales françaises.

Protection des industries vitales.

Ensuite, il y a un certain nombre d'industries dont l'existence, en cas de guerre, serait pour le pays une question vitale. Il y a, en effet, un petit nombre d'industries à défaut desquelles un pays attaqué par un de ses voisins ne pourrait se défendre. C'est le cas de l'aviation, des industries chimiques, de la métallurgie. Un peuple qui peut être, au point de vue de ces industries, inférieur à d'autres, a le droit, le devoir, de les défendre chez lui par des droits de douane, pour ne pas se trouver, en cas de conflit, en état d'infériorité.

Synthèse du libre-échange et du protectionnisme.

Dans ce qu'il y a de légitime, d'une part, dans la doctrine du libre-échange, et d'autre part, dans la doctrine de la protection, on peut trouver assez aisément les éléments d'une synthèse qui permettra de concilier, dans une assez large mesure, les deux doctrines opposées.

Le principe doit être la plus grande liberté possible des échanges.

Le principe directeur, en matière de politique commerciale, doit être la liberté la plus grande possible du commerce international. Elle permet d'abord, à un moment donné, à la nation d'avoir le maximum réalisable en biens de consommation, qu'elle ne peut obtenir que par la liberté la plus grande possible du commerce international. D'autre part, la liberté du commerce international oriente la production nationale dans les voies où nous poussent naturellement nos aptitudes naturelles ou acquises et permet d'établir entre les peuples cette division internationale du travail, dont nous avons déjà vu les avantages.

Sauf des limitations pour les motifs indiqués.

Ce principe de la liberté la plus grande possible du commerce international comporte cependant deux sortes de limitations - que nous venons de rappeler - d'une part, en vertu de la théorie des forces productives nationales, d'autre part, en vertu des considérations qui permettent, dans des cas déterminés, de protéger des industries ou des modes de culture, soit pour ne pas troubler brusquement la structure sociale d'un peuple, soit pour donner à un peuple la possibilité de se défendre, le cas échéant.

Si l'on considère simplement les choses sur le terrain doctrinal, on voit qu'il n'y a pas d'opposition inconciliable entre les deux doctrines. On peut très bien en faire une synthèse, dont nous allons indiquer les éléments essentiels.

La difficulté n'est pas sur le terrain de la doctrine, elle est sur le terrain de la pratique. Une synthèse des deux doctrines permettrait certainement de donner une base rationnelle à la politique du commerce extérieur. Mais si, de la doctrine, on passe à la pratique, on s'aperçoit que les politiques commer-

Source : BIU Cujas

La politique en pratique n'est pas rationnelle.

ciales pratiquées à peu près à toutes les époques ne sont pas construites sur une base rationnelle. Dans la plupart des cas, la politique commerciale n'a pas de base rationnelle et ne cherche même pas à en avoir. Comment, en fait, à presque toutes les époques, les choses se passent-elles ?

Elle est dictée par les intérêts économiques les plus forts.

Généralement, la politique commerciale se décide d'après les théories économiques et politiques dominantes à l'heure où l'on construit le régime. Ce sont ceux des intérêts économiques qui, à un moment donné, sont les plus forts, qui orientent la politique du commerce extérieur dans le sens qui leur est le plus favorable. Chaque branche de l'activité économique - industrie ou agriculture - s'efforce d'obtenir la plus grande dose possible de protection, sans se soucier de l'intérêt général.

Lorsque les pouvoirs publics sont assez fortement constitués pour ne pas se laisser dominer entièrement par certains intérêts économiques, ils peuvent résister, mettre un terme aux prétentions qui leur paraissent abusives et aboutir à établir, tant bien que mal, une sorte d'équilibre entre les divers intérêts nationaux. Mais lorsque les pouvoirs publics ne sont pas assez puissants pour imposer leur volonté, la lutte pour la protection prend alors l'aspect d'une bataille d'intérêts en lutte les uns contre les autres, sans qu'aucun pouvoir fort soit là pour les départager.

Le protectionnisme électoral

C'est un spectacle qu'on peut voir, à l'heure actuelle, dans presque tous les pays et c'est une forme de protectionnisme qui n'est pas bien reluisante. C'est ce qu'un auteur a appelé le protectionnisme électoral. Il s'agit simplement de savoir de quel côté se trouve le plus grand nombre de suffrages et c'est de ce côté que la protection douanière dirige ses bienfaits, laissant de côté les intérêts qui ne sont pas assez nombreux ou assez bien organisés pour peser d'une façon effective sur les pouvoirs publics.

Le même auteur, auquel nous empruntons cette expression de protectionnisme électoral, en a cité un cas typique. Il y a une trentaine d'années, un député au Parlement français, qui avait dans sa circonscription une branche d'industrie pour laquelle il demandait une protection douanière, sollicitait un collègue, représentant d'une circonscription viticole, de voter les droits de douane qu'il demandait et, pour le persuader, lui dit ceci :

- Vous pouvez bien voter le droit de douane que je demande pour l'industrie qui m'intéresse, puisque, moi, j'ai voté les droits en faveur de la viticulture, et je l'ai fait parce que j'ai aussi des viticulteurs

Source : BIU Cujas

dans ma circonscription.

Il ne s'agit donc pas ici de l'intérêt général; il s'agit simplement de savoir si l'on a, dans sa circonscription, assez d'électeurs désirant tel ou tel droit de douane pour que cela vaille la peine de la voter au Parlement. Ce mode de protectionnisme est évidemment un protectionnisme sans doctrine, qui peu bien se colorer de diverses raisons doctrinales, mai qui, au fond, s'en moque complètement et ne considèr que les intérêts qu'il s'agit de satisfaire.

Pour en terminer sur les questions de doctrine en matière de politique commerciale, il nous reste deux points à examiner.

Quelques mots d'abord sur une question qui a ét au XIXe siècle, discutée par deux grands auteurs libre-échangistes. C'est la question de savoir si le libre-échange, en admettant qu'on en soit partisan, doit être conditionnel ou inconditionnel. Ensuite se pose la question de l'incidence des droits de douane

Prenons d'abord la première question: le libre échange doit-il être conditionnel ou inconditionnel

Le libre-échange doit-il être conditionnel ?

Faisons l'hypothèse suivante, que l'Angleterre réalisait d'ailleurs à peu près complètement jusqu'à l'année dernière. Un pays qui est seul à pratiquer une politique commerciale de libre-échange, alors qu'il est entouré de peuples qui, tous pratiquent pl ou moins la doctrine de la protection douanière, a-t il intérêt à laisser entrer librement chez lui les marchandises douanières venant de pays qui entravent l'exportation des siennes par des droits de douane? N'a-t-il pas plutôt intérêt à user de représailles?

Cette question est très complexe. Au XIXe siè Bastiat, en France, a soutenu qu'un pays avait intérêt à rester fidèle à la politique du libre-échange, alors même que tous les autres pays pratiquent une politique de protection. Bastiat a dit en substance

Cas d'un Etat libre-échangiste isolé au milieu de pays protectionnistes. D'après Bastiat: non.

- Un pays dont les exportations - bien qu'il so libre-échangiste - sont entravées par les droits de douane des autres pays subit évidemment un dommage d fait de ce que les autres peuples sont protectionnis tes. Mais s'il voulait, à son tour, instituer des droits de douane en guise de représailles, il ne gué rirait pas le premier mal, il ne ferait qu'en ajoute un second.

Et Bastiat concluait qu'un peuple doit reste fidèle au libre-échange, même s'il est seul à prati quer cette politique.

d'après Stuart Mill: oui.

Stuart Mill, au contraire, en Angleterre, s'e efforcé de démontrer qu'un peuple pouvait avoir int rêt à instituer des droits, contrairement à sa doctr ne de libre-échange, afin de modifier en sa faveur

les courants commerciaux.

Jusqu'à une date récente, l'Angleterre était le seul pays au monde ou à peu près qui, malgré quelques accrocs de plus en plus sensibles à sa doctrine du libre-échange, était, dans l'ensemble, resté fidèle à sa doctrine. Elle réalisait donc l'hypothèse d'un pays libre-échangiste parmi d'autres rangés du côté de la protection.

L'incidence des droits de douane.

L'incidence des droits de douane.-

Passons maintenant à la question de l'incidence des droits de douane. Qu'appelle-t-on incidence des droits de douane ?

C'est la répercussion de ces droits sur le prix de la marchandise protégée. Cette question de l'incidence des droits de douane est un aspect particulier d'une question beaucoup plus générale qu'on appelle la question de l'incidence en matière d'impôt. Les droits de douane sont des impôts. Or, à propos de tous les impôts, la question de l'incidence se pose. Pour les impôts en général elle se présente de la façon suivante :

Notion générale de l'incidence de l'impôt.

Lorsque la loi institue un impôt, elle détermine quelles sont les personnes qui devront payer cet impôt. En d'autres termes, la loi qui institue un impôt dit également quel sera le payeur légal de cet impôt. Mais en fait - et c'est un point sur lequel nous reviendrons - il s'en faut de beaucoup que les personnes désignées comme redevables d'un impôt gardent pour elles, en définitive, toute la charge de cet impôt. Il y a des cas très nombreux dans lesquels le payeur légal trouve moyen de rejeter tout ou partie de l'impôt qu'il a payé sur d'autres personnes.

Par exemple, le commerçant qui paye la taxe sur le chiffre d'affaires rejette cet impôt sur le consommateur, c'est-à-dire qu'il augmente le prix de la marchandise du montant de la taxe, quelquefois même un peu plus, s'il le peut. Cela est d'ailleurs conforme à l'intention du législateur.

Nous allons maintenant examiner cette question de l'incidence des impôts pour les droits de douane en particulier. Quand nous parlons de l'incidence des droits de douane, il faudrait également parler de l'incidence des prohibitions ou des contingentements, c'est-à-dire de tous les procédés au moyen desquels on s'efforce de fermer le marché intérieur.

Le droit de douane relève le prix de la marchandise importée - et de la marchandise nationale.

Lorsqu'un droit de douane a été établi sur une marchandise étrangère, il est payé par l'importateur, commerçant ou industriel. Mais évidemment cet importateur ne veut pas, et ne peut d'ailleurs pas, garder pour lui ce débours. Il va, par conséquent, porter le montant du droit sur sa facture, c'est-à-dire augmen-

ter son prix de vente du montant du droit de douane. Ainsi le droit payé sur une marchandise a pour effet de hausser son prix de vente sur le marché intérieur. Et il faut bien remarquer que ce n'est pas seulement le prix de cette marchandise qui se trouve élevé, mais aussi le prix, sur le marché intérieur, de la marchandise nationale similaire. C'est bien d'ailleurs ce que demandent les producteurs nationaux, lorsqu'ils réclament de l'Etat, soit l'institution d'un droit nouveau, soit le relèvement d'un droit déjà existant. Ils tiennent aux pouvoirs publics le langage suivant:

- Nous ne pouvons nous tirer d'affaire avec les prix pratiqués sur le marché intérieur. La concurrence étrangère est trop forte et nous demandons l'institution d'un droit de douane, afin de nous permettre de vendre notre marchandise à un prix plus rémunérateur.

Lorsque l'Etat fait droit à ces demandes, il a bien l'intention que, en fait sur le marché intérieur, les prix de vente soient relevés.

Donc, en règle générale, l'institution ou le relèvement d'un droit de douane a pour effet de hausser le prix de la marchandise sur le marché intérieur et la conséquence est que l'incidence du droit de douane se fait sur le consommateur. On protège le producteur national, mais c'est au détriment du consommateur, qui n'est pourtant pas moins national que le producteur.

Le relèvement n'est pas toujours égal au montant du droit.

Mais on peut se poser une question, que les faits nous forcent à nous poser. Est-ce que le droit de douane a toujours pour effet de relever sur le marché intérieur le prix de vente du montant exact auquel a été fixé le droit? Ainsi, sur les blés étrangers qui entrent en France, il y a un droit de 80 francs par quintal. En fait, trouve-t-on sur le marché français un prix plus élevé de 80 francs, c'est-à-dire du montant exact du droit, que les prix qui se pratiquent sur les blés de pareille qualité sur les marchés extérieurs? Voilà une question qu'on peut se poser. Il n'y a pas de réponse absolue; dans certains cas, le prix sur le marché intérieur se trouve relevé d'une quantité à peu près égale au montant du droit de douane; dans d'autres cas, le prix sur le marché protégé est plus relevé que le montant du droit ne le comporterait; dans d'autres cas encore, le prix peut être relevé; mais d'une quantité moindre que le montant du droit de douane. Enfin, il y a même des cas, très rares, il est vrai, où l'effet du droit de douane est nul. On continue, après l'institution du droit, à avoir sur le marché intérieur, les mêmes prix qu'avant. Il y a donc bien des hypothèses possibles.

Cela s'explique très facilement. C'est que, en

Source : BIU Cujas

Influences qui s'exercent en sens divers sur les prix.

effet, les prix sont une chose sur laquelle s'exercent une certaine quantité d'influences. Le prix ne dépend pas seulement de l'offre de la marchandise et des conditions dans lesquelles cette offre peut être faite sur le marché national; il dépend aussi de la demande, de l'organisation commerciale, des changements qui peuvent se produire dans la technique de la production. Tantôt des circonstances autres que le droit de douane institué sur la marchandise étrangère jouent dans le même sens que ce droit et lui conservent son effet, l'amplifient même dans certains cas; tantôt, au contraire, d'autres circonstances jouent en sens inverse et c'est alors qu'on voit le droit de douane jouer, non pas pour la totalité, mais simplement en partie et même parfois ne pas jouer du tout.

Les droits de douane retombent sur les consommateurs nationaux.

Ce qu'il faut seulement retenir, c'est que, dans la mesure où le droit de douane répond bien aux intentions, d'abord du producteur, qui demandait qu'on le protège, et ensuite des pouvoirs publics qui ont consenti à instituer ou à relever le droit de douane, ce droit ne peut profiter au producteur qu'à la condition de nuire au consommateur.

C'est une vérité d'évidence. Mais cette vérité gêne les partisans des mesures douanières de protection, toutes les fois qu'ils viennent, devant le Parlement ou l'opinion publique, réclamer de nouvelles mesures de protection. Toutes les fois que les producteurs réclament l'institution de droits nouveaux, ou le relèvement de droits anciens, on leur fait cette objection : "Prenez garde, vous allez augmenter le coût de la vie et, par conséquent, nuire au consommateur." Alors on a imaginé toutes sortes de sophismes pour diminuer l'effet de cette objection. Examinons seulement les deux principaux, qui sont présentés le plus souvent.

Sophismes à repousser:

Ils ne restent pas à la charge du producteur étranger.

Le premier consiste à dire :

- Ce n'est pas le consommateur national qui va subir l'effet du droit de douane, c'est le producteur étranger, parce que ce dernier a tout de même intérêt à conserver notre marché pour la vente de ses produits. Il va donc prendre sur ses bénéfices le montant du droit de douane; c'est lui qui en supportera l'effet, ce n'est pas le consommateur.

Le sophisme est bien clair. C'est d'abord se faire une grande illusion que de croire que le producteur étranger soit disposé à nous faire ce cadeau. Il ne tient pas du tout à garder pour lui la charge du droit de douane. Et non seulement il n'est pas disposé à le faire, mais presque jamais il ne sera en mesure de le faire, alors même qu'il le voudrait. Ce n'est pas considérer la réalité des choses que de croire que le

Source : BIU Cujas

producteur étranger fasse de tels bénéfices qu'il puisse prendre à sa charge le montant du droit de douane.

Sauf le cas exceptionnel de certains cartels.

Certes, il y a certains cas où il pourra le faire. Supposons que les producteurs étrangers qui vendent sur le marché national soient réunis en un cartel fortement organisé qui leur permette de réaliser de très grands bénéfices. C'est une hypothèse peu fréquente, mais qui peut cependant se présenter. Si les producteurs ainsi groupés estiment qu'ils ont intérêt à garder le marché qu'on cherche à leur fermer par des droits de douane, ils pourront, au moins dans une certaine mesure, ne pas élever leur prix de vente de tout le montant du droit. Mais ce cas est extrêmement rare. D'ailleurs, en admettant que les producteurs étrangers prélèvent sur leurs bénéfices la totalité ou une partie du montant des droits, quelle en sera la conséquence? C'est que les producteurs nationaux qui ont réclamé l'institution du droit de douane ne seront pas plus protégés qu'avant. La concurrence étrangère sera aussi ruineuse pour eux qu'auparavant et ils se retourneront de nouveau vers l'Etat pour lui dire :

Si l'importateur le prend à sa charge, le droit n'est plus protecteur.

- Le droit de douane institué ne suffit pas,il faut l'élever encore.

Et on l'élèvera autant qu'il sera nécessaire pour empêcher le cartel étranger de continuer sa concurrence.

Voilà donc un premier raisonnement tout-à-fait sophistique. On en émet un autre tout-à-fait du même genre. On a dit:" Ce sont les intermédiaires qui vont payer le montant du droit de douane". Or, dans le plupart des cas, comme les producteurs étrangers, les intermédiaires ne sont pas en situation de prélever sur leurs bénéfices le montant du droit, parce qu'ils se font concurrence entre eux et que cette concurrence ne leur permet pas de réaliser des bénéfices suffisants pour le faire. En admettant même que les intermédiaires soient en situation, du fait de l'ampleur des bénéfices qu'ils réalisent, de prélever le montant du droit de douane, reste à savoir s'ils le voudront, s'ils auront l'intention de faire au consommateur national ce cadeau.

La conclusion est très simple. Le droit de douane selon les cas, augmente le prix de la marchandise, soit de son montant exact, soit d'un peu plus ou d'un peu moins. Ce qu'il faut retenir, ce qui est une vérité fondamentale, c'est que le droit de douane ne peut protéger les producteurs nationaux sans nuire; exactement dans la même proportion, aux consommateurs nationaux. Ce qui est pris à l'un va dans la caisse de l'autre. C'est un simple transfert de numéraire, ce n'est

Source : BIU Cujas

pas un enrichissement pour le pays.

Pour terminer ce chapitre sur les doctrines politiques du commerce international, il me reste à confronter la politique commerciale généralement suivie à l'heure actuelle avec les principes doctrinaux que nous avons dégagés.

La politique commerciale est de plus en plus protectionniste.

Or, à l'heure actuelle, quand, après avoir essayé de fonder sur une base rationnelle la politique commerciale, on se tourne vers la réalité et qu'on se demande quelles idées inspirent la politique commerciale du moment, on s'aperçoit qu'elle est loin de s'inspirer de cette idée que l'on doit laisser les relations internationales se développer aussi librement que possible, pas d'une façon tout à fait libre, mais avec le maximum de liberté compatible avec les circonstances. Ce principe rationnel inspire même de moins en moins la politique commerciale des différents peuples. Non seulement ils s'entourent de barrières de douane, de plus en plus élevées, mais ils emploient encore la prohibition, le contingentement, et ils cherchent à restreindre le plus possible l'importation des produits étrangers. La politique commerciale pratiquée universellement aujourd'hui tend à séparer les uns des autres, à isoler, les divers marchés nationaux.

La période de 1860 à 1880 a seule été libérale.

Il y a eu cependant une période, au XIXe siècle, où il semblait que le principe de la liberté des échanges internationaux fut en voie de triompher. C'est la période qui s'est ouverte en 1860 avec le traité de commerce entre la France et l'Angleterre, suivi par une série d'accords du même modèle. A ce moment, on pouvait croire que l'on allait vivre sous le régime de traités commerciaux dont les tarifs seraient de plus en plus modérés. Cet état de liberté relative n'a pas duré longtemps. Il a pris fin entre les années 1880 et 1890, époque à laquelle les peuples ont recommencé à revenir d'une façon de plus en plus rapide à la protection douanière.

Le protectionnisme s'est accentué depuis la guerre.

Cette politique de protection avait déjà pris une très grande ampleur avant la guerre. Il y avait eu déjà, un peu partout, des relèvements sensibles des tarifs de douane. La guerre a eu, entre autres conséquences, celle de pousser de plus en plus les peuples dans la voie de la protection et de l'isolement des divers marchés nationaux. Cela pour diverses raisons.

Les Etats nouveaux ont voulu assurer leur indépendance.

D'abord, des peuples sont nés de la guerre, ou ont été tellement agrandis par la guerre, qu'ils ont presque été des peuples nouveaux se substituant aux peuples antérieurs à la guerre. Ces nations nouvelles ont eu le désir de construire chez elles une industrie nationale, d'affirmer leur indépendance écono-

Source : BIU Cujas

mique en installant chez elles des industries considérées comme essentielles. Tel a été, notamment, le cas de tous les Etats qu'on appelle les Etats successeurs de l'ancien empire d'Autriche-Hongrie. Ils se sont entourés de barrières douanières, afin de bien affirmer leur indépendance politique sur le terrain économique.

D'autre part, il s'est produit une série de dépréciations monétaires, de catastrophes monétaires. Or, ces dépréciations, poussées à un certain point, jouent dans le pays qui en souffre - pendant au moins un certain temps - le rôle de prime à l'exportation. Un pays dont la monnaie se déprécie rapidement bénéficie pour l'exportation de ses marchandises dans les pays où la monnaie est restée saine d'une prime assez sensible. Les pays dont la monnaie est restée stable, qui veulent se défendre contre cette prime à l'exportation résultant d'une dépréciation monétaire étrangère, relèvent leurs droits de douane.

Les droits de douane sont une défense contre la prime à l'exportation résultant du change déprécié,

Enfin, après la guerre, les peuples ont été en mal d'argent; tous avaient des budgets en déséquilibre Ils ont alors cherché toutes les ressources possibles, parmi lesquelles se trouvait évidemment le produit des droits de douane. On a élevé ces droits afin de procurer au trésor public en difficulté quelques recettes supplémentaires.

et un moyen d'augmenter les recettes des budgets.

Une fois pris dans cet engrenage, on ne pouvait plus s'en dégager. A chaque droit de douane nouveau dans un pays, répondaient des augmentations de droits dans les autres. C'était une sorte de course, de surenchère et c'est ainsi qu'on est arrivé à l'état de choses actuel, ruineux pour tout le monde. Il y a maintenant de telles entraves au commerce international que tous les peuples en souffrent et qu'on les voit marcher vers une phase d'isolement économique incompatible avec le développement qu'ils ont atteint. Il y a une contradiction flagrante entre l'état d'évolution des diverses économies nationales et l'état d'isolement vers lequel tendent à l'heure actuelle, sous l'influence des faits que nous venons d'indiquer, tous les peuples, et on ne remédiera à la dépression dont nous souffrons qu'à la condition de rendre un peu plus de liberté au commerce international.

L'isolement économique des peuples est ruineux pour tout le monde.

Tout dernièrement un fait remarquable s'est produit, qui marque bien le retour à la tendance protectionniste. C'est l'évolution de l'Angleterre.

L'évolution de l'Angleterre.

Sous l'ancien régime, au XVIIe et au XVIIIe siècles, l'Angleterre pratiquait une politique commerciale très rigoureuse dans le sens de la protection douanière. Cette politique a duré encore une partie du XIXe siècle, puis à partir des années 1820 à 1825, une

Elle a été protectionniste jusqu'en 1846.

L'abolition des droits sur les céréales.(1846).

évolution dans le sens de la liberté des échanges internationaux a commencé à se produire. Cette évolution aboutit, en 1846, à une loi dont il faut retenir la date et le nom. C'est la loi de 1846 abolissant les droits sur les céréales.Cette loi a marqué vraiment la fin de la période d'évolution et le commencement pour la Grande-Bretagne d'un régime de libre-échange. Depuis cette époque, les partisans du libre-échange proposaient l'Angleterre en exemple aux autres pays.

Elle revenait au protectionnisme depuis le début du XXe siècle.

Mais l'Angleterre a commencé une nouvelle évolution depuis déjà assez longtemps. Etant passée de la protection au libre-échange, elle tend, depuis le commencement de ce siècle; à revenir à la protection. On trouve déjà des symptômes de plus en plus précis que les idées commencent à changer et qu'elles font montre d'un certain désir de revenir au régime de protection douanière qui était celui, à ce moment, de presque tous les autres pays.

Le protectionnisme dans les Dominions.

Un fait remarquable a certainement de nouveau poussé l'Angleterre dans la voie du protectionnisme. C'est que, depuis longtemps déjà, les colonies autonomes, qui sont maîtresses de leurs tarifs douaniers et qui ont leur propre politique du commerce, ont un régime de protection assez sévère. En effet, il y a dans les Dominions des industries neuves, qui n'ont pas la solidité de celles de la métropole. C'est pour les protéger que les Dominions ont établi des barrières douanières assez élevées.

De la sorte, si l'on envisage l'empire britannique dans son ensemble, il y avait alors une certaine discordance entre la politique commerciale de la métropole et celle des grandes colonies autonomes.

Fléchissement de la situation industrielle de l'Angleterre.

Les symptômes qui, depuis le début du XXe siècle, marquaient un revirement de la politique anglaise, se sont multipliés depuis la fin de la guerre. Avant la guerre déjà, l'Angleterre avait vu son industrie perdre de plus en plus la prédominance dont elle avait bénéficié pendant une partie du XIXe siècle. La situation industrielle de l'Angleterre avait commencé à fléchir dans les dernières années du XIXe siècle. Les rivaux étaient nés et lui faisaient une concurrence pressante. Il y avait l'Allemagne, la France, la Belgique, et les Etats-Unis. Ce dernier pays, qui était demeuré longtemps presque exclusivement agricole, s'était énormément industrialisé depuis la fin du XIXe siècle. Bien avant la guerre, on sentait déjà une inquiétude croissants se manifester dans les principales industries anglaises.

Après la guerre, les maux dont souffrait l'Angleterre industrielle se sont beaucoup accrus.L'Angleterre

La stabilisation au pair de la livre sterling.

avait reçu un coup redoutable, parce qu'aux anciennes difficultés économiques s'étaient ajoutées d'autres embarras nés de la guerre. Elle a eu comme principal souci de restaurer sa monnaie et de ramener la livre sterling au pair, c'est-à-dire à sa valeur réelle.

Elle a fait diminuer les exportations.

L'Angleterre, qui avait mené pour cela une action énergique, était arrivée en 1925 à restaurer la livre. Mais il est apparu clairement et assez vite que ce rétablissement monétaire avait quelque chose d'un peu artificiel et qu'il ne correspondait pas à la situation économique vraie du pays. En fait, la livre avait été stabilisée à un taux trop élevé et cette mesure ajoutait de nouvelles difficultés, monétaires et financières, aux difficultés économiques. Elle rendit plus difficiles encore les exportations anglaises sur les principaux marchés mondiaux, si bien qu'au mois de Septembre 1931, l'Angleterre a été forcée de rompre le lien qu'elle avait établi entre sa monnaie et l'or. Et le gouvernement d'union nationale qui, au mois d'Août 1931, avait remplacé le gouvernement travailliste, s'est presque tout de suite orienté dans le sens d'un retour à la protection douanière et de l'abandon de la pratique du libre-échange.

L'abandon de l'étalon or.

Retour au protectionnisme. (fin de 1931)

Le gouvernement d'union nationale a inauguré cette nouvelle politique à la fin de 1931. Il avait un double but.

Son but protecteur et fiscal.

Il se proposait tout d'abord, en instituant de nouveaux tarifs douaniers, de protéger l'industrie anglaise sur son propre marché, comme le font toutes les autres nations pour leur marché intérieur. Il se proposait aussi un autre but. La situation financière, lorsque le nouveau gouvernement prit le pouvoir, était critique. Il y avait un gros déficit budgétaire et on a pensé que l'institution de droits de douane ferait tomber dans les caisses du Trésor des sommes assez considérables, qui pourraient contribuer à diminuer le déficit.

Ce sont là les deux motifs principaux qui ont décidé le gouvernement anglais à entrer de nouveau dans la voie de la protection douanière.

Le protectionnisme britannique est modéré.

Ce principe, posé à la fin de 1931, a été développé et précisé dans ses conséquences pratiques au cours de l'année 1932. D'ailleurs ce nouveau modèle du protectionnisme anglais est beaucoup plus modéré - au moins jusqu'à présent - que le protectionnisme de la plupart des autres pays, notamment ceux de l'Europe.

En ce qui concerne les produits agricoles, l'Angleterre n'est entrée que d'une façon très hésitante dans la voie de la protection. Elle redoute toujours de rendre plus coûteuse l'alimentation populaire et, sur les principaux produits alimentaires, on n'a pas

Source : BIU Cujas

institué de droits jusqu'à présent, ou ceux qu'on applique sont très modérés.

En ce qui concerne les produits industriels, le taux de base adopté est de 20%, taux très modéré, si on le compare aux taux pratiqués dans presque tous les autres pays. Pour certains produits, on descend même au-dessous de ce taux. Par contre, pour d'autres produits de luxe, le taux est sensiblement plus élevé et on trouve des droits compris entre 30 et 35%. Mais dans l'ensemble; on peut dire que le protectionnisme anglais est modéré, et en Europe, il n'y a que les Pays-Bas, la Belgique et le Danemark où, dans l'ensemble, les droits soient plus modérés que ceux institués par l'Angleterre.

Quelle que soit la modération du tarif douanier anglais, il n'en reste pas moins que la nouvelle évolution de la politique anglaise est l'abandon de cette politique du libre-échange dont l'Angleterre avait été le représentant pendant la plus grande partie du XIXe siècle.

Le protectionnisme est aujourd'hui le régime général.

Le protectionnisme est donc maintenant partout en Europe, et même dans le reste du monde. A ce sujet, depuis longtemps, la politique des Etats-Unis est tout à fait caractéristique.

Les Etats-Unis.

En cette matière, les Etats-Unis de l'Amérique du Sud sont le pays où les droits de douane protègent le plus strictement le marché intérieur. Cette politique pèse lourdement sur la situation économique du monde entier. Il n'est pas douteux que le monde tout entier souffre d'un excès de protectionnisme. Il y a, à l'heure actuelle, beaucoup de droits de douane qui sont trop élevés et c'est une des causes de la dépression économique dont nous souffrons aujourd'hui.

Le courant libéral

Il convient de dire que, en face de cette aggravation du protectionnisme, il y a tout de même, depuis la fin de la guerre, un courant d'idées qui combat ces excès de protectionnisme et qui voudrait nous amener - non pas à la liberté complète des échanges internationaux - mais à une politique libérale du commerce international.

Le message du Président Wilson.

On trouve une première manifestation de ce courant d'idées dans un document célèbre, publié au cours même de la guerre, au mois de Janvier 1918, par le Président des Etats-Unis. Ce document avait pour objet d'exposer les conditions de paix que le gouvernement américain estimait désirables. On le nomme "Les quatorze propositions du Président Wilson".

Dans ce document, il y avait un passage qui visait expressément la liberté du commerce international. Il demandait la suppression, aussi complète que possible, de toutes les barrières économiques et l'établissement

de l'égalité des conditions de commerce entre toutes les nations. Le document ajoutait, en raison des circonstances du moment, que l'égalité des conditions de commerce s'appliquerait à toutes les nations consentant à assurer la paix et à s'associer pour la maintenir.

L'article 23 du Pacte de la S.D.N.

De cet appel très caractéristique à la liberté du commerce international, on trouve un écho - d'ailleurs extrêmement affaibli - dans l'article 23 du Pacte de la Société des Nations. Dans cet article, il est dit que les membres de la Société prendront les "dispositions nécessaires pour assurer la garantie et le maintien de la liberté des communications et du transit". Or, la liberté des communications et du transit, ce n'est pas la même chose que la suppression des barrières douanières. Cela est certes important, mais ce n'est pas du tout la même chose.

Conférences internationales.

Depuis lors, on a fait sur le plan international bien des tentatives pour tâcher d'aboutir à un abaissement des barrières douanières. Depuis la fin de la guerre, se sont tenues un grand nombre de conférences internationales sous l'égide de la Société des Nations. On a étudié dans ces conférences les moyens de rendre au commerce international plus de facilité. Certaines de ces conférences ont abouti à des conventions internationales, signées par un assez grand nombre d'Etats. Malheureusement, ce qui a manqué jusqu'à présent à ces conventions, c'est le nombre de ratifications nécessaires pour qu'elles puissent entrer en vigueur.

Les conventions faute de ratification, sont restées lettre morte.

En effet, lorsqu'une convention internationale a été signée par les délégués des Etats, tout n'est pas dit. Il faut encore que, dans chaque pays, les pouvoirs compétents ratifient la convention signée par les délégués. Et c'est ici, en général, que les difficultés commencent, parce qu'il y a des Etats qui veulent bien laisser signer par leurs délégués une convention internationale - c'est un geste de bonne volonté qui ne tire pas à conséquence. Mais quand il s'agit de faire ratifier par les pouvoirs publics la signature donnée, c'est une autre affaire. Or, il est bien certain qu'une convention internationale qui influerait sur la politique du commerce extérieur ne peut pas entrer en vigueur tant qu'un certain nombre de ratifications n'a pas été obtenu.

Cela a été le sort de toutes ces conventions. Des accords ont été signés; on n'a jamais obtenu assez de ratifications pour qu'ils puissent entrer en vigueur.

La suppression des prohibitions.

C'est le cas, notamment, d'une convention bien modeste, qui supprimait en principe - et avec d'assez

Source : BIU Cujas

nombreuses exceptions - les prohibitions. Cette convention internationale n'a jamais réuni le nombre de ratifications nécessaire.

La Conférence économique internationale de 1927.

Parmi toutes ces conférences internationales, la plus importante, et celle qui avait suscité le plus d'espérances, a été la Conférence économique internationale qui s'est tenue à Genève, au mois de Mai 1927. Son programme était très large. On y a traité tout à la fois des questions agricoles, des questions industrielles et des questions commerciales.

Ses recommandations.

Pour nous en tenir à ce dernier ordre de questions, qui sont celles dont nous parlons en ce moment, la conférence de 1927 avait abouti à formuler un certain nombre de propositions, de recommandations adressées aux pays qui avaient envoyé des délégués à la conférence.

Les principales recommandations formulées par la conférence en matière de commerce étaient les suivantes :

I°- Supprimer les prohibitions, soit à l'importation, soit à l'exportation;

2°- Simplifier les tarifs douaniers et, en même temps, y mettre plus de stabilité qu'on n'en avait mis jusqu'alors en s'abstenant d'y apporter des modifications trop fréquentes;

3°- Supprimer les droits de douane à l'exportation;

L'unification de la nomenclature douanière.

4°- Ce point est intéressant, parce que c'est le seul sur lequel on soit en train d'aboutir à l'heure actuelle: unifier la nomenclature douanière.

Cela n'a l'air de rien; cette réforme semble être une affaire purement technique. En réalité, cette affaire technique a une très grande portée pratique. A l'heure actuelle, il y a beaucoup de différence dans les nomenclatures des marchandises des différents pays et cela rend difficile une comparaison exacte entre les statistiques douanières. On ne peut comparer que des choses semblables. Or, jusqu'à présent, les nomenclatures douanières étaient trop diverses pour permettre une comparaison exacte. Les techniciens se sont mis à l'oeuvre et il est probable que, dans quelques mois, il y aura une nomenclature douanière uniforme.

Les traités de commerce à longue durée.

Après l'unification des nomenclatures douanières, la conférence de 1927 recommandait encore de s'orienter du côté de traités de commerce à longue durée, pour introduire ainsi plus de stabilité dans les relations économiques internationales. Dans ces traités, la conférence économique internationale recommandait également d'introduire la clause de la nation la plus favorisée.

Enfin, outre ces traités de commerce bi-latéraux

Source : BIU Cujas

Les conventions pluri-latérales.

la conférence recommandait encore la conclusion de conventions pluri-latérales, passées entre le plus grand nombre possible de pays. Ces conventions plu latérales devaient avoir pour objet, dans la pensé de la conférence de 1927, de tracer un cadre de pr cipes généraux dont, par la suite, les conventions conclues deux à deux devaient s'inspirer.

Opposition des intérêts économiques.

Les délégués des différents Etats réunis à la c férence de 1927 étaient tous convaincus que la pol tique de restriction suivie depuis la fin de la gu re était une politique commerciale mauvaise, qui n sait à tout le commerce. Cet esprit libéral, dont étaient animés se trouve dans toutes leurs délibér tions. Mais une fois rentrés chez eux, ces délégué ont trouvé devant eux les intérêts économiques ala més par cette tendance libérale qui avait prédomin à la conférence internationale. Dans chaque pays, intérêts économiques qui vivent à l'abri des barri res de douane voyaient avec inquiétude les propos tions d'abaissement des tarifs. Ils se demandaient ce qu'ils deviendraient et ce que serait pour eux vie économique, de sorte qu'on a vu assez souvent mêmes hommes qui, à la conférence internationale, avaient défendu les conceptions libérales en mati de commerce international, soutenir chez eux des conceptions tout à fait différentes.

Le résultat a été que la conférence économiqu de 1927 n'a donné aucun résultat pratique, sauf p les nomenclatures douanières.

Recrudescence du protectionnisme depuis 1929.

Non seulement elle n'a donné aucun résultat, m la dépression économique survenue à la fin de l'a 1929 nous a même valu et nous vaut encore une rec descence extraordinaire de mesures de restriction commerce international. Devant cette dépression, t les peuples ont eu, d'une façon plus pressante en qu'auparavant le souci de protéger leur marché in rieur. Les agriculteurs, les industriels, qui voy ent leurs commandes diminuer, leurs bénéfices dis paraître, se sont tournés vers les pouvoirs publi de chaque pays et leur ont demandé de protéger au moins le marché intérieur. Les gouvernements ont à ces demandes, de sorte que, depuis 1929, non se ment on a encore relevé les barrières de douane, m on a mis en oeuvre des procédés nouveaux de défen du marché intérieur, notamment les contingentemen dont nous avons parlé précédemment.

Le dernier effort en date - il y en a peut-êtr de prochains en perspective - a été fait par la S ciété des Nations. A Genève, en 1930, s'est réuni une conférence internationale, qu'on a appelée Co rence de la très douanière. Ce n'est pas son nom

La conférence de Genève de 1930.

technique, mais cette appellation, sous laquelle on la connaît, indique bien quel était son objet.

La trêve douanière.

On s'est demandé si l'on ne pourrait pas établir une trêve en matière de droits de douane, faire une halte plus ou moins longue dans l'élévation constante des droits de douane. La conférence avait pour but d'amener les Etats participants à consentir, pour une durée de deux ou trois ans, à ne pas surélever encore les droits de douane et à ne pas augmenter les niveaux de protection des marchés intérieurs.

Il était entendu que les Etats devaient mettre à profit cette trêve pour étudier en commun et de bonne volonté les mesures qui paraîtraient le plus propres à permettre de diminuer ensuite la protection douanière.

L'abaissement des droits de douane.

On commençait par conséquent à faire une halte et pendant ce temps, on préparait d'un commun accord les moyens d'abaisser progressivement les mesures de protection. L'idée était évidemment heureuse, mais elle n'a pas abouti à grand chose.

On a abouti à une convention internationale qui, comme toujours, n'a pas obtenu le nombre de ratifications nécessaire. Elle est par conséquent restée lettre morte.

La convention d'Oslo.

Cependant, entre un nombre restreint d'Etats, deux conventions inspirées de l'idée de la trêve douanière, ont été conclues, l'une en 1931, l'autre en 1932. La première fut élaborée à la conférence d'Oslo. Elle a été signée par les trois Etats scandinaves : Suède, Norvège, Danemark, par l'Union belgo-luxembourgeoise, et enfin par les Pays-Bas. Elle contient des stipulations qui s'inspirent de l'idée de trêve douanière.

La convention d'Ouchy

La seconde conférence, tenue à Ouchy, a abouti à la signature d'une convention contenant des stipulations plus précises encore. Elle a été signée d'une part entre l'Union belgo-luxembourgeoise, et par les Pays-Bas d'autre part.

Il faut évidemment se réjouir, si l'on est partisan de la diminution des restrictions au commerce international, de ces deux conventions, mais quelle que soit l'importance économique des pays engagés, elles ne peuvent avoir le même retentissement que des conventions dans lesquelles les principaux Etats du monde seraient parties contractantes.

Le projet de Conférence pour 1933.

Une nouvelle conférence économique internationale est annoncée pour l'année 1933, mais on ne sait pas encore à quelle date exacte elle se réunira et son programme n'est pas encore tracé. Par conséquent, il n'y a pas lieu d'en parler pour le moment.

L'idée d'une entente douanière qui aurait pour

Source : BIU Cujas

objet d'abaisser prudemment et progressivement les barrières de douane intéresse tous les peuples du monde, mais elle intéresse l'Europe d'une façon toute particulière.

Morcellement douanier de l'Europe.

L'Europe, en effet, présente une double particularité. D'une part, elle est un continent dans lequel la population est très dense; l'industrie très développée et où existe un très haut degré de culture intellectuelle. D'autre part, au point de vue douanier, elle est divisée en près de trente unités douanières, séparées les unes des autres par des barrières de douane de plus en plus élevées. Le morcellement économique de l'Europe qui résulte de ces barrières de douane que l'on pose à chaque frontière est extrêmement nuisible au développement économique et à la prospérité de l'Europe tout entière. La production ne peut pas être organisée d'une façon rationnelle.

Il rend la vie plus chère.

Cette situation est la cause du renchérissement de la vie et, par conséquent, entraîne une incessante diminution du bien-être de tous les peuples européens. Ce morcellement de l'Europe prend toute sa signification lorsqu'on compare le Vieux Continent avec les Etats-Unis.

Les Etats-Unis n'ont pas de barrières douanières entre les Etats.

Les Etats-Unis sont un pays de plus de 120 millions d'habitants, à l'intérieur duquel il n'y a aucune barrière de douanes, dans lequel les industries peuvent s'installer sur le point qui leur paraît le plus favorable et d'un bout à l'autre duquel les marchandises circulent sans rencontrer au passage un cordon douanier qui les arrête. C'est pour les Etats-Unis une cause manifeste de supériorité économique.

En présence de cette unité de l'Amérique du Nord, le morcellement douanier de l'Europe paraît préjudiciable à nos intérêts. Cette constatation explique qu'on se soit, dans ces dernières années, au moins dans certains milieux assez restreints, attaché à lancer et à défendre une formule qui, à première vue peut surprendre, mais dont il faut bien comprendre le sens. C'est la formule de l'Union douanière européenne.

Union douanière européenne.

En 1926, il s'est formé un groupement international européen, qui a pris le titre d'Union douanière européenne. L'année suivante, en 1927, il s'est constitué en France un comité qui se présente avec un titre plus modeste. Il s'appelle Comité français d'Etudes pour l'Union douanière européenne. L'objet de ce comité est de chercher, en se plaçant au point de vue de l'intérêt français bien entendu, sous quelle forme et dans quelle mesure on pourrait tenter de réaliser cette idée d'Union douanière européenne.

Elle a la valeur d'un symbole

Cette formule d'union douanière européenne ne peut avoir, pour le moment, que la valeur d'un symbole.

Source : BIU Cujas

M. Truchy ne croit pas possible pour le moment et d'ici assez longtemps, de grouper les principaux pays d'Europe, sinon tous, en une véritable union, parce qu'une véritable union douanière implique la suppression des barrières de douane. Mais cette formule signifie que les peuples d'Europe doivent, s'ils ont vraiment conscience de leur intérêt économique, changer radicalement de politique du commerce international. Au lieu de chercher à s'isoler les uns des autres, ils doivent chercher, au contraire, à stabiliser d'abord et ensuite à abaisser progressivement les barrières de douanes qui les séparent.

L'union douanière n'est pas un but qu'on puisse prétendre atteindre demain, mais qu'il faut se proposer. C'est un de ces buts lointains qui marquent tout de même la route à suivre et c'est déjà beaucoup.

La concurrence des Etats-Unis à l'Europe.

La question est extrêmement claire pour l'Europe. Tant que l'Europe était, de beaucoup, le continent le plus développé au point de vue économique, notamment pour la production industrielle, elle n'avait pas de rivaux sérieux. Elle pouvait, bien que cela lui fût déjà nuisible, se hérisser de barrières douanières. Mais elle a maintenant un rival qui, depuis déjà assez longtemps, s'est dressé en face de l'Europe. Ce sont les Etats-Unis qui sont devenus un grand pays industriel, bénéficiant d'avantages naturels extrêmement

Leurs richesses naturelles.

importants. Ils sont abondamment pourvus de houille, de pétrole, de minerais métalliques de toutes sortes et, en général, de mines plus faciles et moins coûteuses à exploiter qu'en Europe. En même temps qu'un sous-sol très riche, les Etats-Unis possèdent également des climats très variés qui permettent les cultures les plus diverses.

Danger pour l'Europe.

Si l'Europe n'y prend pas garde et si elle ne se résigne pas à établir entre les pays qui la composent un degré raisonnable d'entente économique, il est fort à craindre qu'elle ne soit à la veille d'une décadence économique. Si l'Europe veut maintenir et consolider ce qu'elle a été jusqu'à présent dans la

L'entente européenne mettrait l'Europe en meilleure situation vis-à-vis des Etats-Unis.

civilisation économique du monde, il faut qu'elle prenne garde au péril que recèle pour elle son morcellement économique excessif. Sur ce point, tout le monde en Europe devrait être d'accord.

On s'est demandé si cette entente entre les peuples d'Europe ne serait pas appliquée comme un instrument de lutte vis-à-vis du reste du monde. Evidemment si les pays européens arrivent à s'entendre à peu près sur le terrain économique, ce ne sera pas pour se battre avec le reste du monde. Le désir des hommes qui soutiennent l'idée d'union douanière européenne semble être d'étendre autant que possible cette entente

économique à tous les peuples du monde. Il faut tout de même se dire que, si l'Europe arrive un jour à réaliser un degré raisonnable d'entente économique, cela la mettra en situation bien meilleure pour discuter de ses intérêts vis-à-vis de la République nord-américaine.

Caractère prohibitif du protectionnisme américain

A l'heure actuelle, la situation est la suivante: Les Etats-Unis bénéficient de tous les avantages naturels énumérés plus haut. Ils ont en même temps une politique douanière qui est la plus restrictive du monde. Ils ont des droits de douane sur les produits industriels qui sont presque prohibitifs. Lorsqu'ils négocient une convention commerciale avec un des peuples de l'Europe, leur position est la suivante:

Il pèse sur les négociations des traités.

Ils disent à la nation européenne avec laquelle ils négocient :" Nous vous demandons vos tarifs les plus réduits pour les marchandises que nous pouvons exporter; nous vous accordons en échange notre tarif tel qu'il est. Si vous ne consentez pas, moyennant ce tarif prohibitif pour vos marchandises, à nous accorder pour les nôtres votre tarif le plus avantageux, nous élèverons encore les droits de douane contenus dans notre tarif.

C'est évidemment là un marché de dupe pour la nation européenne. Jusqu'à présent, elles ont été forcées les unes et les autres, de l'accepter, parce qu'aucune d'elles n'est au point de vue économique, assez forte pour traiter d'égale à égale avec les Etats-Unis Le jour où l'Europe serait assez fortement unie au point de vue économique pour se présenter, en face des Etats-Unis, comme un ensemble, comme une sorte d'union, elle obtiendrait certainement pour ses marchandises des conditions plus avantageuses.

Ce ne serait donc pas un instrument de lutte, mais tout de même un moyen de traiter dans des conditions plus favorables avec les autres pays du monde.

La méthode à suivre.

Voilà le but que l'on peut se proposer d'atteindre A ce point de vue, on peut trouver les éléments d'une politique raisonnable dans les nombreuses conférences internationales dont nous avons précédemment parlé. La marche à suivre serait celle-ci:

Commencer par s'entendre sur l'idée de trêve douanière pendant un certain temps. Pendant cette trêve, essayer de conclure des conventions pluri-latérales, dont l'objet serait de poser un certain nombre de principes généraux, notamment de fixer pour les droits sur les principales marchandises ce qu'on appelle maintenant un plafond. Une fois de premier résultat atteint, il faudrait tâcher, par des conventions successives, de réaliser des abaissements progressifs des droits

Source : BIU Cujas

de douane.

Ce n'est pas à dire que tout cela soit facile. C'est extrêmement difficile au contraire, mais si l'Europe veut éluder la décadence économique qui la menace, c'est la seule voie raisonnable à suivre pour elle.

Chapitre IV

LA CIRCULATION INTERNATIONALE DES CAPITAUX

Définition de la circulation internationale des capitaux.

Lorsqu'on parle de la circulation internationale des capitaux, que faut-il entendre par capitaux ? C'est un terme qu'il faut commencer par définir.

Le capital est le pouvoir d'achat sous forme de monnaie.

Ce qui s'entend en cette matière par capital, c'est le pouvoir d'achat sous la forme de monnaie. Mais la monnaie doit être prise ici dans un sens extrêmement large. Ce pourrait être évidemment la monnaie métallique, mais à l'heure actuelle, cette monnaie joue un rôle presqu'infime. Le pouvoir d'achat sous forme de monnaie, c'est, plus souvent, l'or en lingots circulant en quantités assez considérables d'une nation à une autre. Ce qu'on entend ici par pouvoir d'achat sous forme de monnaie, c'est principalement la monnaie fiduciaire. Cela comprend très peu de monnaie métallique, un peu plus d'or en lingots et bien davantage la monnaie fiduciaire.

Monnaie métallique et surtout fiduciaire.

La monnaie fiduciaire comprend ici tous les titres circulant de mains en mains

La monnaie fiduciaire, il faut encore l'entendre ici dans un sens assez large. La monnaie fiduciaire, ce sont d'abord tous les titres qui peuvent passer de mains en mains et qui constituent un droit actuel ou prochain à un paiement en monnaie. Ces titres, qui sont la monnaie fiduciaire par excellence, au sens original du mot, c'est le billet de banque, le chèque la lettre de change, le billet à ordre. Ce sont des titres qui passent très facilement de mains en mains, qui sont cessibles, soit sans formalités, soit moyennant des formalités très simples, et qui forment ce qu'on appelle la monnaie fiduciaire.

et les pouvoirs d'achat constatés sur des livres de banque.

La monnaie fiduciaire, dans le sens où nous prenons ici ce terme, ne consiste pas seulement dans ces titres qui passent de mains en mains, c'est aussi le pouvoir d'achat qui est simplement constaté sur des livres de banque. C'est ce qu'on appelle parfois la monnaie scripturale, qui n'est pas matérialisée par un titre, mais qui consiste tout simplement dans l'ins-

Source : BIU Cujas

cription d'une cerraine somme au profit d'une personne sur des livres de banque.

Une banque anglaise, par exemple, ouvre sur ses registres un crédit à un commerçant français, ou une banque française ouvre dans ses livres un crédit à un commerçant anglais. Dans les deux cas, il y a un pouvoir d'achat qui est transféré d'une nation à une autre. Une banque anglaise qui ouvre un crédit à un commerçant français permet à ce dernier d'user en Angleterre du pouvoir d'achat qu'elle vient de lui donner, et inversement.

Causes de cette circulation.

Importance de la circulation internationale des capitaux.

La circulation internationale des capitaux, dans le sens que nous venons de préciser, est un fait extrêmement important. Il était déjà très important avant la guerre, mais il a pris depuis une place bien plus grande encore. Les phénomènes de circulation internationale des capitaux ont à l'heure actuelle une importance vraiment exceptionnelle.

Elle se rattache à la circulation des marchandises;

Le mouvement des capitaux peut d'abord se rattacher à la circulation des marchandises. C'est évident. Toute importation de marchandises d'un pays à un autre fait naître une créance. L'exportateur est débiteur du prix de ces marchandises et il y a là une source de circulation internationale de capitaux.

aux services entre nationaux de divers pays;

Ce que nous disons de la circulation des marchandises, il faut le dire également des services économiques qui peuvent être rendus par le national de certain pays au national d'un autre. Par exemple, le navire anglais qui transporte des marchandises françaises devient créancier pour le montant du fret, d'une certaine somme vis-à-vis de la maison française qui lui a confié des marchandises. C'est la même chose si le même navire anglais transporte des passagers français. Ce transport rend l'Angleterre créancière et donne ainsi naissance à une circulation internationale des capitaux.

aux opérations de prêt et de placement.

A côté de cette circulation des capitaux, qui dérive de la circulation des marchandises et des services rendus de nation à nation, il y a une autre circulation internationale des capitaux, qui est différente. C'est de celle-ci surtout que nous allons parler dans ce chapitre. C'est la circulation des capitaux qui a sa source dans des opérations de prêt et des opérations de placement.

Un Français, par exemple, achète une propriété foncière à Genève ou à Lausanne; un Français place ses capitaux disponibles dans des valeurs anglaises ou américaines; une banque française ouvre un crédit

Source : BIU Cujas

à des commerçants étrangers; ce sont là des opérations de prêt, des opérations de placement, qui touchant différents pays, sont la source d'une circulation internationale du capital.

Variété de ces opérations.

Ces opérations sont très variées, mais quelle que soit leur diversité, il y a lieu de les classer en deux grandes catégories.

Opérations à court terme.

Il faut distinguer les opérations de prêt ou de placement à court terme et les opérations à long terme. On a vu, en première année, ce que sont les opérations à court terme. Rappelons brièvement les principales.

Achat ou vente de monnaies étrangères.

C'est d'abord l'achat ou la vente de monnaies étrangères. Un Français peut acheter à Paris même des monnaies étrangères, ou bien en vendre et, par conséquent acquérir un pouvoir d'achat dans un autre pays, ou se défaire d'un pouvoir qu'il avait sur un autre pays. C'est le minimum des opérations à court terme.

Ce sont ensuite les opérations d'escompte et de report, dont on connaît la nature.

Escompte et report.

Ce sera également l'ouverture par une banque d'un crédit à court terme à un étranger.

Ouverture de crédit.

C'est encore ce qu'on appelle les opérations d'arbitrage sur valeurs mobilières. Certaines valeurs mobilières sont des valeurs internationales; elles sont cotées à la fois sur deux ou plusieurs places de bourse. Etant donné que la valeur internationale se cote sur diverses places, l'opération d'arbitrage consiste en ceci: par exemple, quand une valeur est cotée un peu plus à Paris qu'elle n'est cotée à Londres, on achète cette valeur à la bourse de Londres pour la revendre sur le marché de Paris. On bénéficie de la différence entre les cours cotés à Londres et ceux de Paris.

Arbitrage sur valeurs mobilières.

Dépôts en banque.

Ce sont enfin les dépôts à vue et à court terme qui sont faits par une personne dans une banque autre que les banques de son pays. Le commerçant anglais ou américain qui vient de faire un dépôt à court terme dans une banque française donne par là naissance à un mouvement de circulation internationale des capitaux.

Voilà pour les opérations à court terme.

Opérations à long terme.

Passons maintenant aux opérations à long terme. Ce sera, par exemple, l'achat d'une propriété foncière dans un pays étranger, propriété urbaine ou domaine agricole. Cette opération donne naissance à une circulation de capitaux d'un pays à un autre.

Achat de propriétés.

Achat de valeurs mobilières.

Ce sera encore - et cela est évidemment plus fréquent - l'achat de valeurs mobilières étrangères. Un Français qui achète des valeurs mobilières étrangères devient débiteur envers la place étrangère sur laquelle il a acheté le titre.

Source : BIU Cujas

Commandite ou fondation de société.

Ce sera l'opération qui consiste à commanditer une entreprise étrangère, ou à aller fonder à l'étranger une société commerciale ou industrielle.

Voilà donc des exemples très simples d'opération à long terme qui sont des opérations de prêt ou de placement et qui donnent naissance à des mouvements internationaux de capitaux.

Cause de l'extension de la circulation internationale des capitaux.

Il y a toujours eu, en même temps qu'un certain commerce international, une certaine circulation internationale des capitaux. Mais cette circulation, comme d'ailleurs l'échange international des marchandises, sont des phénomènes qui ont pris dans l'économie moderne une place infiniment plus grande que jadis. Si la circulation internationale des capitaux a pris dans l'économie moderne l'ampleur qu'elle était loin d'avoir jadis, cela s'explique par certains des caractères essentiels de l'organisation économique dans laquelle nous vivons.

La sécurité juridique et judiciaire.

Le premier caractère est que, pour les opérations de prêt et de placement faites à l'étranger, il y a certainement à l'heure actuelle - abstraction faite des périodes exceptionnelles de crise comme celle que nous traversons - en supposant un certain équilibre économique, une sécurité juridique plus grande que jadis. Cette sécurité tient à ce que, dans les législations modernes, le traitement appliqué aux étrangers se rapproche de plus en plus du traitement juridique fait aux citoyens mêmes du pays.

Progrès du droit international privé.

D'autre part, on peut maintenant attendre des tribunaux qui ont à statuer sur un litige entre un national et un étranger une impartialité qu'ils n'avaient pas toujours jadis. Sans dire qu'il soit facile à un tribunal d'être complètement impartial dans un litige où sont engagés à la fois des intérêts nationaux et des intérêts étrangers, d'une façon générale, l'esprit juridique a fait des progrès et on peut maintenant compter sur l'impartialité des tribunaux, plus que jadis. Et puis, toujours sur ce terrain, les progrès du droit international privé, font qu'on s'est attaché de plus en plus à donner des solutions raisonnables aux litiges qui peuvent résulter d'un conflit où sont engagés à la fois des nationaux et des étrangers.

Perfectionnement de l'organisation des banques et des bourses.

Le second caractère - beaucoup plus important - qui facilite les opérations de prêt ou de placement à l'étranger, est d'ordre économique. C'est le perfectionnement très grand de l'organisation bancaire et de l'organisation boursière. Les avantages procurés de ce fait sont les suivants :

A l'heure actuelle, il n'y a aucune difficulté (à moins qu'une loi ne s'y oppose, mais enfin, en ad-

Facilité des transferts d'argent,

mettant que le législateur ne met pas d'entrave à l'opération au point de vue bancaire), à transférer de l'argent à l'étranger, ou à en faire venir de l'étranger. Cependant, en ce moment, il y a dans la législation des dispositions qui entravent ces opérations. Sous cette réserve, au point de vue purement technique, il n'y a aucune difficulté à recevoir ou à envoyer de l'argent à l'étranger.

des renseignements

D'autre part, il est devenu aussi facile de se renseigner, par exemple, sur les valeurs mobilières cotées dans les bourses étrangères que sur celles cotées dans les bourses de valeurs du pays qu'on habite. Dans l'un et l'autre cas, les renseignements ne sont pas toujours sûrs, c'est évident, mais l'aléa n'est pas plus grand pour les renseignements qu'on obtient sur les valeurs cotées à l'étranger que pour celles cotées dans son propre pays. Ces facilités poussent encore aux opérations de prêt ou de placement à l'étranger.

des opérations sur titres.

Enfin, pour le détenteur de valeurs mobilières étrangères, il n'est pas difficile non plus d'en acheter ou d'en vendre. D'abord, il y a des valeurs mobilières étrangères qui sont cotées dans d'autres bourses que celles de leur pays d'origine. Sur le marché de Paris, il y a un assez grand nombre de valeurs étrangères qui sont cotées et qu'on peut par conséquent, acheter ou vendre sans avoir besoin d'envoyer son argent à l'étranger ou d'en faire venir de l'étranger.

Les valeurs internationales.

D'autre part, il y a des valeurs mobilières qu'on appelle valeurs internationales, qui sont cotées à la fois sur plusieurs bourses de valeurs et c'est sur celles-là qu'on fait les opérations d'arbitrage.

Enfin, il n'est pas difficile de faire acheter une valeur mobilière soit à Genève, soit à La Haye, soit à New-York. C'est à peu près aussi facile que dans les bourses de valeurs de son propre pays.

Facilité des déplacements.

Un troisième trait de l'organisation économique moderne a aussi beaucoup contribué à développer ces opérations. C'est la facilité croissante des déplacements. Il est extrêmement facile d'aller maintenant, pour quelques jours ou quelques semaines, dans un pays étranger. L'homme qui, disposant de capitaux, les a investis dans une propriété urbaine située dans une ville étrangère, peut facilement aller sur place surveiller ses intérêts. Il n'est pas beaucoup plus difficile d'aller de Paris à Genève ou à Lausanne, que d'aller de Paris dans une ville du midi de la France.

Toutes ces commodités ont rendu beaucoup plus faciles et beaucoup plus amples les opérations de grande importance sur les capitaux

Source : BIU Cujas

Evaluation des mouvements de capitaux.

Sur la circulation internationale des capitaux avons-nous des statistiques comparables à celles dont nous disposons pour la circulation internationale des marchandises ?

Insuffisance des statistiques sur la circulation internationale des capitaux.

Nous n'avons presque pas de statistiques en cette matière. Elles sont rares et peu sûres. Il est difficile d'avoir des renseignements précis sur l'importance de la circulation des capitaux, sauf dans quelques cas exceptionnels.

Avant la guerre, alors qu'il y avait un équilibre économique suffisant pour permettre de recouper les statistiques et que les choses changeaient beaucoup moins vite qu'aujourd'hui, on était arrivé, en confrontant diverses statistiques, aux résultats suivants en ce qui concernait les valeurs mobilières étrangères détenues par des citoyens français.

Le portefeuille français de valeurs étrangères avant la guerre.

On estimait ce qu'on appelle le portefeuille français de valeurs mobilières étrangères à une somme globale d'environ 40 à 45 milliards de francs. Mais il s'agissait là de francs anciens, ayant une valeur cinq fois plus considérable que ceux d'aujoud'hui. Ce chiffre paraissait assez vraisemblable.

Placements fonciers à l'étranger.

Il y avait par contre d'autres éléments de la fortune française placés à l'étranger sur lesquels on n'avait que des données tout-à-fait vagues, par exemple en ce qui concerne les capitaux français engagés sous une autre forme que la possession de valeurs mobilières. Sur ce point, des renseignements avaient été fournis à un moment donné, par le ministère des affaires étrangères, mais ils étaient tout-à-fait sujet à caution. De même, on n'avait pas de renseignements précis - et on n'en a pas davantage maintenant - sur les propriétés foncières que des Français pouvaient posséder en pays étranger.

Les avoirs français à l'étranger étaient presque sans contrepartie.

Il convient d'observer qu'à cette époque, les avoirs français à l'étranger n'avaient presque aucune contrepartie dans des avoirs étrangers en France. Ce fait s'expliquait par la raison très simple que, d'une façon générale, avant la guerre, le taux de l'intérêt était, à raison de l'abondance des capitaux français plus bas en France que dans presque tous les autres pays. Cela n'était évidemment pas de nature à attirer les capitaux étrangers chez nous, quelle que fût d'ailleurs la sécurité du placement.

En somme, on était arrivé, avant la guerre, en ce qui concerne au moins les valeurs mobilières, à des constatations assez dignes de créance.

A l'heure actuelle, la situation est beaucoup plus incertaine et les chiffres que l'on peut risquer

Source : BIU Cujas

Diminution des placements français à l'étranger depuis la guerre.

ne sont pas très précis. Ce qui est certain, ce qui paraît bien résulter de tout ce qui s'est passé depuis 1914, c'est que les placements français à l'étranger ont très sensiblement diminué comme importance et comme valeur. D'abord, une part importante des valeurs mobilières détenues par les Français ont perdu toute leur valeur. C'est le cas des fonds russes et d'un certain nombre d'autres pays. Il y avait dans le portefeuille français, et principalement en possession de la petite épargne, une valeur considérable en fonds russes et en fonds de quelques autres pays dont la destinée n'a pas été plus brillante que celle de la Russie. Il y a donc eu de ce côté des pertes très importantes et non compensées, subies par le portefeuille français.

Effondrement de valeurs étrangères.

Vente de titres lors de la dépréciation du franc.

D'autre part, lorsque les devises étrangères ont commencé - et cela principalement après la guerre - par avoir des cours plus élevés par rapport à la monnaie française, un certain nombre de détenteurs français de valeurs étrangères les ont vendues parce que, traduites en francs, ces valeurs représentaient beaucoup plus qu'en 1914. On a vendu pour profiter de cette différence.

Emprunt ou achat de titres par l'Etat.

Pendant la guerre même, l'Etat français a emprunté aux porteurs français de valeurs étrangères, car il avait d'énormes paiements à faire à l'étranger et il cherchait, par tous les moyens, à se procurer des valeurs étrangères. Il a emprunté certaines catégories de valeurs mobilières étrangères, afin de pouvoir gager les emprunts qu'il contractait auprès des banques étrangères. En faisant cette opération, le gouvernement français avait soin de se réserver le droit de vendre ces valeurs en cas de nécessité et, en fait, elles ont presque toutes été vendues. Il y a eu, par conséquent, de ce fait encore une diminution sensible du portefeuille français des valeurs étrangères.

Exportation de capitaux lors de la dépréciation du franc.

Il est vrai que, par contre, dans la période comprise entre 1924 et 1926, lors de la dépréciation du franc, beaucoup de capitaux français ont été envoyés à l'étranger, et cela malgré les mesures prises. C'est un fait que les dernières années ont mis en lumière: les gouvernements ont beau défendre sous des peines sévères l'exportation des capitaux, lorsque cette exportation présente ou paraît présenter un intérêt sérieux, elle se fait toujours. Cela a été vrai pour la France, l'Allemagne et tous les pays dans lesquels l'Etat a cru devoir défendre l'exportation des capitaux.

A quelle somme s'est élevée cette exportation des capitaux français ? Il est impossible de le dire

Impossibilité de l'évaluer.

On a dit, à l'époque, que le montant des capitaux exportés s'élevait à 40 milliards de francs. Il est impossible de savoir où on a pris ce chiffre. Ce qui est certain, c'est qu'il y a eu de grosses exportations de capitaux.

Retour des capitaux français après la stabilisation.

Après 1926, lorsque le franc a été de nouveau stabilisé en fait, avant de l'être en droit, un mouvement inverse s'est produit. On a vu une très grande quantité de capitaux français regagner leur pays d'origine, après avoir été chercher un refuge à l'étranger pendant la tourmente. Ce fait a été pour beaucoup dans l'accroissement du portefeuille des devises de la Banque de France et dans l'accroissement du trafic de l'or. A côté des capitaux français, beaucoup de capitaux étrangers, confiants dans l'avenir financier de la France, sont venus se placer chez nous. Il y eut donc à cette époque un nouveau renversement du courant.

Evaluation des avoirs français à l'étranger.

A l'heure actuelle, est-il possible de risquer quelques chiffres? En ce qui concerne les propriétés foncières possédées par des Français à l'étranger, c'est exactement la même chose qu'avant guerre. En ce qui concerne les valeurs mobilières étrangères possédées par des Français, un économiste qui a beaucoup travaillé la question et qui s'était entouré de tous les renseignements possibles, a donné, en 1925, sous réserves, le chiffre de 90 milliards.

Accroissement du portefeuille français de valeurs étrangères depuis 1926.

Il n'est pas douteux qu'après 1926, il y a eu un accroissement du portefeuille français de valeurs étrangères, car les Français, une fois leur monnaie restaurée, ont recommencé à pouvoir prêter à l'étranger. Avant la guerre, la France était un grand prêteur à l'étranger; pendant la guerre et dans les années de dépréciation du franc, ce rôle de banquier international avait pris fin par la force des choses. Une fois le franc stabilisé, la France a pu reprendre ce rôle dans une proportion plus modeste.

Evaluation actuelle.

Mais dans quelle proportion ce portefeuille s'est-il reconstitué après 1926? Il est probable qu'à l'heure actuelle il a augmenté et dépasse largement le chiffre de 100 milliards, peut-être 120 et même 150 milliards. Mais même en admettant ce chiffre de 150 milliards de francs actuels, c'est en tous cas beaucoup moins que les 40 milliards de valeurs mobilières étrangères en francs de 1914.

Augmentation des placements à court terme à l'étranger.

Si les placements durables en valeurs étrangères paraissent avoir sensiblement diminué depuis la guerre, il est probable et même certain que, au moins à certaines époques, les placements à court terme faits par des Français à l'étranger ont augmenté. Voici pourquoi :

Importance des capitaux flottants par suite de l'inflation.

Les diverses inflations d'après-guerre - française, allemande, etc... - ont donné naissance à une masse énorme de capitaux flottants qui, étant donné l'incertitude des temps, ne cherchaient pas de placements durables. Ils voulaient demeurer libres afin de pouvoir, le cas échéant, ou bien se mettre rapidement à l'abri, ou bien profiter des occasions qui pouvaient s'offrir de faire des placements avantageux. C'est ce qui explique que partout, depuis la guerre, les dépôts en banque ont énormément augmenté. De même qu'il y a d'importants capitaux étrangers placés en

Accroissement des dépôts en banque.

dépôt à court terme dans les établissements français de même, il est certain qu'il y a des capitaux flottants français placés dans les mêmes conditions à l'étranger. Quant à donner un chiffre, on ne peut en fournir aucun qui soit digne de foi.

Il y a en somme une grande différence, au point de vue des placements à l'étranger, pour ce qui touche au moins la France, entre l'époque actuelle et l'époque d'avant-guerre.

La circulation internationale résultant des dettes entre Etats.

Il y a dans cette circulation des capitaux un élément tout-à-fait nouveau, qui est né de la guerre. Avant la guerre, il n'y avait guère de circulation internationale des capitaux que du fait des opérations privées. Depuis la guerre, à côté de cette circulation, qui est le fait de simples particuliers, il y a eu des mouvements importants, qui ont été le fait des dettes d'Etat à Etat. Ces dettes sont de deux sortes: dettes des réparations et dettes interalliées.

Les dettes de réparations.

Les dettes interalliées.

En ce qui concerne les dettes des réparations, la conférence de Lausanne, pendant l'été de 1932, a mis pratiquement fin à ces dettes, en ce sens que, une fois expiré le moratoire accordé à l'Allemagne, ce pays ne devra verser qu'une somme forfaitaire de 3 milliards de marks, qui doit être affectée à la restauration économique de l'Europe. Au contraire, la question des dettes interalliées reste en suspens, après avoir causé dans les pays débiteurs l'émotion que l'on sait. Tant que cette question ne sera pas réglée, soit en fait, soit en droit, il y aura évidemment une circulation internationale de capitaux de ce fait.

Sens de cette circulation.

La circulation internationale des capitaux est à sens unique.

La circulation des capitaux présente un caractère tout-à-fait différent de la circulation des marchandises. Pour ces dernières, c'est une circulation à double sens, c'est-à-dire que tous les pays sont à la fois exportateurs et importateurs. En matière de circulation internationale des capitaux, il n'en est

pas du tout de même. Il n'y a qu'un petit nombre de pays qui sont à peu près exclusivement prêteurs, qui envoient ou qui placent des capitaux dans les autres pays. Il y a, par contre, un nombre bien plus élevé de pays qui sont principalement des emprunteurs. La circulation des capitaux ne se fait donc pas dans le deux sens. Elle se fait, pour employer le terme appliqué à la circulation des voitures, suivant un sen unique. Mais, sur ce point encore, la guerre et l'après-guerre ont apporté des changements très considérables.

La position des divers pays s'est modifiée depuis la guerre.

Avant la guerre, à ce point de vue comme à beaucoup d'autres, la situation était assez stable. Il y avait, comme pays jouant le rôle de banquiers internationaux, l'Angleterre, la France, l'Allemagne et la Belgique. C'étaient les quatre principaux pays exportateurs de capitaux. A noter que les Etats-Unis n'étaient pas, à l'époque, un pays exportateur de capitaux. Ils importaient bien plus de capitaux qu'ils n'en exportaient. Il y avait notamment des placements d'obligations américaines de sociétés industrielles qui se faisaient sur le marché de Londres et même sur celui de Paris. Ce qui était vrai pour les Etats-Unis malgré leur essor déjà considérable, l'était encore bien plus de tous les autres pays du monde.

L'Angleterre.

La guerre a complètement bouleversé cet état de choses, au moins pour un certain temps. L'Angleterre malgré ses revers, a continué, dès que la situation a été de nouveau à peu près clarifiée, à tenir ce rôle de banquier international qui est traditionnel chez elle. Dans les années qui suivirent la guerre, elle a aidé les finances de beaucoup de pays d'Europe

La France

La France, en raison de la dépréciation de sa monnaie, a été jusqu'en 1926 dans l'impossibilité de continuer à tenir ce rôle. Une fois le franc stabilisé, elle a pu le reprendre, mais autant que les circonstances s'y prêtaient. Or, à l'heure actuelle, le rôle de prêteur international comporte d'innombrables risques. On sait bien à quel moment on prête de l'argent, mais on ne sait jamais à quel moment cet argent sera rendu, ni même s'il le sera jamais. Un pays prudent ne peut jouer ce rôle à l'heure actuelle.

Les Pays-Bas et la Suisse.

Par contre, il y a en Europe des pays dont la situation a considérablement grandi à ce point de vue. Ce sont les Pays-Bas, la Suisse. Leur marché financier, déjà important avant guerre, a pris, depuis, une place de premier ordre.

Les Etats-Unis.

Mais le changement le plus remarquable est celui opéré aux Etats-Unis. De pays emprunteur, ils sont devenus un pays prêteur, vers lequel tous les pays en difficultés financières se tournaient. Les sommes

prêtées par les Etats-Unis à tous les pays du monde sont énormes. Mais ce rôle de banquier international est fort difficile à tenir; il suppose des traditions qui ne se créent pas en quelques années. Faute probablement de ces traditions, que l'Angleterre, elle, possède à fond, une partie très importante des capitaux placés à l'étranger par les Etats-Unis sont, à l'heure actuelle, suivant le terme consacré, gelés et une partie en est sans doute perdue définitivement.

Causes des mouvements de capitaux.

Causes des mouvements de capitaux en période normale.

Quelles sont les raisons qui poussent les détenteurs de capitaux à les envoyer, soit à titre de placements à court terme, soit à titre de placement à long terme, dans des pays étrangers? C'est là un phénomène qui a un intérêt considérable.

Différence des taux d'intérêt.

Plusieurs raisons peuvent pousser les capitaux d'un pays à s'en aller chercher fortune à l'étranger. Celle qui, avant la guerre surtout, était de beaucoup la plus importante était la différence des taux d'intérêt. Il y a, d'un pays à un autre, des différences sensibles dans le taux moyen de l'intérêt. Dans les vieux pays riches, les capitaux surabondent, et par conséquent, le taux de l'intérêt est peu élevé. Dans les pays pauvres ce taux est, en général, plus élevé, ainsi que dans les vieux pays qui ont été appauvris par suite de circonstances anormales, comme une guerre. Le courant de capitaux va, par la force des choses, des pays où le taux de l'intérêt est bas, vers les pays où le taux est élevé. En France notamment, avant la guerre, c'est le désir de trouver un taux d'intérêt plus élevé qui poussait les capitalistes français à faire des prêts considérables à l'étranger.

Apports au commerce national à l'étranger.

Une autre raison pousse aussi à l'exportation des capitaux. C'est le besoin de chercher à l'étranger des apports pour le commerce national. Un pays qui exporte sur un marché étranger peut, à un moment donné, trouver avantage à installer des filiales, des succursales, des entreprises liées aux siennes plus ou moins étroitement dans les pays étrangers. Il peut être plus facile de fabriquer sur place des marchandises sous une direction française et de les vendre là où on les fabrique, que de les envoyer par exemple de France à l'étranger. C'est ainsi que de nombreuses industries françaises avaient installé, avant la guerre, d'importants établissements, notamment en Russie.

Après la guerre, cette exportation sous forme d'établissements industriels créés par subventions à l'étranger, a repris. La France a envoyé des capitaux assez importants dans des pays comme la Pologne ou

Source : BIU Cujas

la Tchécoslovaquie, où des entreprises industrielles ont bénéficié d'apports importants de capitaux français.

Leurs avantages.

Dans certains cas, ces placements industriels faits en pays étranger sont encouragés, et méritent de l'être, par les pouvoirs publics. Aider une nation à établir chez elle des industries qu'elle ne possède pas encore, c'est un moyen d'influence politique et un gouvernement soucieux de ses devoirs ne doit pas négliger ce moyen.

Dispersion géographique des placements

Une troisième raison pousse aussi les capitalistes à envoyer leur argent à l'étranger. C'est ce qu'on appelle le principe de la dispersion géographique des placements. Le détenteur de capitaux qui fait des placements, non pas seulement dans son pays, mais dans certains pays étrangers, contracte une sorte d'assurance contre les évènements malheureux qui pourraient frapper tel ou tel pays, car il est assez rare qu'une catastrophe frappe tous les pays ensemble.

Ce principe de la dispersion géographique a reçu d'ailleurs de fortes atteintes depuis 1914. Les catastrophes se sont multipliées et le vieux principe de prudence ne s'est pas révélé aussi efficace qu'il l'était avant la guerre.

Les raisons indiquées plus haut, qui poussent les capitaux à s'expatrier sont des raisons valables en temps normal, en période d'équilibre. En période de déséquilibre, d'autres raisons peuvent pousser à l'expatriation des capitaux.

Causes accidentelles des mouvements de capitaux.

Depuis la fin de la guerre, on a vu des exportations portant sur des sommes bien plus considérables qu'avant 1914, déterminées par des raisons qu'on peut qualifier d'anormales et accidentelles. En effet, après la guerre, nombre de pays se sont trouvés en situation plus ou moins critique et la confiance du public y a été fortement entamée. On a vu alors les capitaux aller chercher ailleurs un refuge là où ils pensaient trouver une sécurité qu'ils n'avaient plus dans leur pays d'origine.

Crainte de troubles.

Crainte de troubles politiques, de troubles sociaux, ce sont là des raisons qui peuvent expliquer l'exportation des capitaux.

Dépréciation monétaire.

Il y a aussi beaucoup de pays dans lesquels la monnaie nationle s'est dépréciée et a perdu plus ou moins rapidement sa valeur. Or, lorsqu'une monnaie se déprécie, on voit également les capitaux s'en aller et s'investir en monnaies étrangères considérées comme plus stables. En France, par exemple, dans la période de dépréciation qui se place entre 1924 et 1926, on a vu une grande masse de capitaux français aller s'investir en livres, dollars, etc.. Dernièrement, lorsque le mark a paru de nouveau menacé dans sa stabilité.

on a vu également une exportation de capitaux allemands.

Spéculation sur les monnaies dépréciées.

Lorsqu'une dépréciation se produit dans un pays, provoquant l'exode du capital national, on voit assez souvent un mouvement inverse se produire. Dans les pays à monnaie stable, des détenteurs de capitaux tentent de faire de la spéculation sur la monnaie en dépréciation. Quand la structure économique d'un pays paraît suffisamment solide et qu'on peut espérer voir la monnaie reprendre sa valeur, on voit des capitaux étrangers entrer dans le pays où la monnaie est faible. Dans la période de dépréciation du franc, des capitaux sont venus d'Angleterre, des Etats-Unis, des Pays-Bas, acheter du franc en baisse, dans l'espoir qu'il allait remonter et que la spéculation serait heureuse.

Dettes entre Etats.

Depuis la guerre, il y a eu également des mouvements de capitaux, portant sur des sommes énormes, du fait des dettes contractées entre Etats, soit réparations, soit dettes interalliées.

Voilà donc trois causes accidentelles de circulation internationale des capitaux qui, en temps ordinaire, ne jouent pas, ou très peu. Cela explique que, depuis la guerre, il y ait eu des mouvements de capitaux d'une ampleur telle qu'on n'en avait jamais vu de semblable.

Conséquences de l'exportation des capitaux.

Nous avons maintenant à nous demander quelles sont les conséquences de l'exportation des capitaux. Pour cette étude, nous allons tout d'abord nous placer par hypothèse à une époque normale, où seules les causes normales d'exportation des capitaux jouent. On peut se placer, pour répondre à cette question, à plusieurs points de vue, mais il faut d'abord la poser dans ses termes les plus généraux, et en envisageant le monde entier comme un ensemble économique, se poser la question suivante : quelles sont les conséquences les plus générales de la circulation des capitaux ?

Elle apporte les capitaux là où ils sont utiles.

Ce sont certainement des conséquences bienfaisantes. En effet, à quoi tend le déplacement des capitaux d'une région à une autre ? Il tend essentiellement à apporter les capitaux là où ils sont rares, donc le plus utiles et où le taux de l'intérêt est le plus élevé. Au point de vue de la mise en valeur de cet ensemble économique que forme le monde, il est certain qu'il vaut mieux que les capitaux aillent là où ils sont rares, plutôt que de rester là où ils sont surabondants.

Il faut maintenant reprendre l'idée qu'il y a

Répétitions Ecrites et Orales
Source : BIU Cujas
S
« Les Cours de Droit »
3, Place de la Sorbonne, 5

dans le monde des nations tout-à-fait distinctes les unes des autres, opposées mêmes les unes aux autres, et étudier la question en se plaçant au point de vue national. Ici encore, il faut faire une distinction et se placer au point de vue national des pays qui importent des capitaux et au point de vue des pays qui en exportent.

Conséquences pour le pays emprunteur.

Plaçons-nous d'abord au point de vue des pays importateurs de capitaux. Il n'est pas douteux qu'en général, et sauf quelques exceptions, l'importation de capitaux est un bienfait pour un pays. Voici, par exemple, un pays neuf, qui a toutes sortes de possibilités économiques et qui, pour les mettre en valeur, aurait besoin de capitaux qu'il ne possède pas. Ces capitaux, c'est l'étranger qui va les lui fournir.

Mise en valeur ou reconstitution.

L'hypothèse d'un pays neuf n'est pas la seule. Voici un pays ancien, déjà mis en valeur, mais qui vient de subir un cataclysme économique - une guerre par exemple - et qui a eu une partie de son territoire ravagée. Il peut être également utile que ce pays importe des capitaux étrangers afin de hâter sa restauration économique. Cela s'est vu après la guerre.

Dangers de gaspillage.

Cela ne veut pas dire cependant qu'il n'y ait pas lieu de faire certaines réserves. L'importation, par exemple, dans un pays neuf, peut présenter, si on n'y prend garde, certains inconvénients et impliquer certains périls pour le pays importateur. D'abord c'est un fait - et qu'on peut vérifier aussi bien pour les nations que pour les individus - qu'un capital qu'on n'a pas formé soi-même par son travail et son épargne est moins soigneusement géré qu'un capital amassé soi-même. On apporte, en général, plus de soin à faire fructifier le capital qu'on a formé par son travail que du capital qui vient du dehors. C'est un fait assez fréquent dans les pays qui sont de grands importateurs de capitaux, où l'on constate un certain gaspillage de ce capital emprunté. Le fait n'était pas douteux en ce qui concernait la Russie d'avant-guerre, qui avait importé de grandes quantités de capitaux - notamment français et belges - qui n'ont pas toujours été l'objet d'une gestion soigneuse.

Elément débiteur de la balance des comptes.

Voici un second inconvénient. Dans la balance des comptes d'un pays, les intérêts ou dividendes annuels des capitaux empruntés sont une charge assez lourde. De ce fait, lorsqu'un pays emprunteur traverse une période économique critique, il peut se trouver menacé par l'obligation qu'il a assumée de payer tous les ans des intérêts assez élevés. Il est vrai qu'il a toujours la ressource de ne pas payer, ainsi qu'on en paraît prendre l'habitude aujourd'hui, mais ce n'est pas une conduite qui puisse être considérée com

normale.

Danger de dépendance économique et politique

Enfin, troisième inconvénient, un pays qui a importé des capitaux considérables peut se trouver, à un moment donné, en présence d'une situation dans laquelle les capitaux étrangers vont se trouver maîtres de ce qu'on peut appeler les points stratégiques de l'économie nationale. Il y a, en effet, dans chaque pays, un certain nombre d'industries d'exploitation qui commandent véritablement le reste de la vie économique. Il peut être dangereux pour un pays - et non seulement pour son indépendance économique, mais jusqu'à un certain point, pour son indépendance politique - que ce soient des capitaux étrangers qui aient la maîtrise des grands moyens de transports, comme les chemins de fer, des grandes institutions de crédit ou de certaines industries privées, comme l'industrie métallurgique. C'est un péril qui peut être grave pour un pays que de laisser les capitaux étrangers s'emparer de ces branches d'activité qui commandent le reste de l'économie nationale. On pourrait citer dans le passé bien des pays qui ont souffert de cet état de choses. Par conséquent, l'Etat, dans un pays qui a besoin de capitaux étrangers, doit prendre certaines précautions et avoir soin de mettre à l'abri ces points essentiels de l'activité nationale.

Conséquences pour le pays exportateur.

Voyons maintenant l'autre aspect de la question. Quelles sont les conséquences de la circulation des capitaux, si l'on se place au point de vue des pays qui exportent les capitaux? C'était notamment le cas de la France avant la guerre. Il y a des conséquences qui sont bonnes; il y en a d'autres sur lesquelles on peut faire quelques réserves.

Intérêt plus élevé.

Il est certain d'abord que le pays qui exporte des capitaux le fait pour trouver ailleurs un taux d'intérêt plus élevé. L'intérêt produit par le capital national augmente quand, au lieu de tenir ce capital tout entier enfermé à l'intérieur, on en exporte une partie. Le capital national ne consent à quitter le pays d'origine que s'il trouve ailleurs des conditions plus avantageuses, et ce supplément d'intérêt que l'on trouve à l'étranger est évidemment un gain dans l'économie nationale du pays exportateur.

Elément actif de la balance de comptes.

D'autre part, les intérêts et les dividendes que rapportent, chaque année, les capitaux placés à l'étranger sont un élément actif dans la balance des comptes. C'est une créance sur l'étranger. Pour un pays, avoir un élément d'actif de cette importance, c'est avoir une raison de bon équilibre de sa balance des comptes, par conséquent une monnaie dont la valeur est bonne, puisqu'elle est appuyée sur une balance favorable.

Disponibilités en cas de crises.

Ensuite, lorsqu'un pays qui a placé des capitaux au dehors, traverse une période plus ou moins critique il peut, s'il a besoin de ressources et s'il veut s'en procurer tout de suite, vendre une partie de ses avoirs à l'étranger. Cela s'est produit pendant la guerre pour la France et l'Angleterre, qui ont tiré des ressources assez considérables, surtout pour l'Angleterre, du portefeuille des valeurs mobilières étrangères constitué dans les années de paix par les capitalistes de ces deux pays.

Réquisition indirecte des titres étrangers par l'Angleterre pendant la guerre.

L'Angleterre, pour tirer des ressources du portefeuille des valeurs étrangères constitué par ses nationaux, a usé d'un moyen assez rigoureux. Elle a réquisitionné certaines catégories de valeurs étrangères, en les payant, bien entendu, mais enfin elle a forcé les citoyens anglais détenteurs de ces valeurs à les apporter au Trésor public. Cette réquisition n'a cependant pas été tout-à-fait directe. Elle a consisté en ceci: pour les valeurs visées par la réquisition, qui n'étaient pas apportées volontairement, on a menacé les porteurs d'une fiscalité supplémentaire telle qu'ils avaient tout intérêt à apporter de bon gré leurs valeurs à l'Etat.

Intérêt supplémentaire payé par l'Etat français aux prêteurs.

En France, l'Etat n'a pas usé de ce procédé. Il s'est borné à faire appel à la bonne volonté des citoyens, mais, pour les encourager, il a promis à ceux qui lui apporteraient de bon gré telle ou telle catégorie de valeurs, de leur payer un intérêt supplémentaire. Les porteurs de valeurs étrangères continuaient à toucher le revenu de la valeur qu'ils avaient cédée à l'Etat, et touchaient ensuite un intérêt supplémentaire. Cela a permis à l'Etat, comme nous l'avons vu, de constituer des gages dans les banques étrangères, qui ont consenti des prêts qu'elles n'auraient peut-être pas faits sans ces garanties.

Voilà trois conséquences qui sont certainement bienfaisantes pour l'économie nationale, du placement de capitaux à l'étranger.

La campagne contre les placements à l'étranger.

En France, dans les dernières années du XIXe siècle et dans les premières années du XXe siècle, une campagne très vive a cependant été menée contre les placements de capitaux à l'étranger. Au cours de cette campagne, on avait même demandé - ce qui était manifestement exagéré et n'avait aucune chance d'aboutir jamais - que l'on interdise aux détenteurs français de capitaux de faire des placements à l'étranger.

Ses arguments

Quels étaient les arguments mis en avant par les promoteurs de cette campagne? On disait: ces capitaux français qui vont s'investir dans des pays étrangers, c'est autant de moins dont l'industrie nationale va pouvoir disposer pour se développer. Au premier abor

Source : BIU Cujas

Ils enlèvent des capitaux à l'industrie nationale.

l'argument est de nature à impressionner, mais il n'est pas très solide, lorsqu'on prend la peine de l'examiner d'un peu près. En fait, l'industrie nationale française n'a jamais manqué des capitaux dont elle avait besoin. Non seulement elle n'en a jamais manqué, mais étant donné l'abondance des capitaux et le taux très bas de l'intérêt, elle avait, avant la guerre, l'avantage sur la plupart des industries étrangères, d'obtenir des capitaux à bon marché, moyennant un intérêt assez bas. Cela se comprend très bien car il n'y a presque pas de détenteurs de capitaux, sauf dans des cas tout-à-fait exceptionnels, qui désirent investir en placements étrangers tout leur avoir. Ce n'est jamais qu'une portion du capital national qui va s'investir en placements étrangers.

Mais c'est l'excédent des capitaux qui s'expatrie.

Si tout le capital national, à un moment donné, allait s'investir à l'étranger, qu'arriverait-il ? C'est que, dans le pays ainsi privé de capitaux, le taux de l'intérêt remonterait très vite, et les capitaux qui avaient été attirés par un taux d'intérêt élevé à l'étranger se hâteraient de revenir profiter dans leur pays d'origine d'un taux plus élevé encore. Ce sont, en général, les variations du taux de l'intérêt qui gouvernent les mouvements de capitaux et s'il arrivait que, dans un pays exportateur, le taux d'intérêt s'élevât autant que dans les pays étrangers vers lesquels on exporte, le capital ne quitterait plus son pays d'origine.

Les mouvements sont commandés par les taux d'intérêt.

Concurrence des pays prêteurs.

Par conséquent, ce premier argument n'est pas très solide. On en avait formulé un autre. On disait : si nous envoyons nos capitaux à l'étranger, dans des pays étrangers qui sont pour nous des clients, grâce à l'aide de ces capitaux, ces pays vont s'équiper économiquement, acquérir de l'outillage, développer leurs industries et, une fois que leur industrie sera fortement établie, ils cesseront d'être pour nous des clients. Ils deviendront même des concurrents pour nous

Utilité des relations avec les pays riches.

C'est encore un argument assez impressionnant, mais il ne faut pas perdre de vue, que si l'on considère, non pas telle ou telle industrie en particulier, qui peut évidemment voir surgir une concurrence nouvelle, mais l'ensemble des industries d'un pays, il est beaucoup plus avantageux pour un pays d'avoir des relations économiques avec un pays riche qu'avec un pays pauvre. Un pays étranger riche est, tout compte fait, un client bien plus intéressant, qui achète beaucoup plus, qu'un pays pauvre. Sans doute, une industrie peut perdre un marché parce qu'une industrie constituée dans un pays étranger avec des capitaux importés va lui faire concurrence, mais dans l'ensemble, il y a un avantage certain à commercer avec un pays riche.

Source : BIU Cujas

Les pays emprunteurs trouveraient des capitaux ailleurs.

Enfin, voici un pays neuf, ayant devant lui des possibilités de développement, qui a besoin de capitaux. Si la France, par exemple, refuse d'exporter des capitaux dans ce pays, pour soi-disant réserver son capital national à son industrie, il est bien certain que ce pays neuf est sûr de trouver un peu plus tôt ou un peu plus tard, les capitaux dont il a besoin. Il vaut donc mieux, en présence d'un pays qui offre un avenir certain pour l'investissement des capitaux, faire l'opération soi-même que de la laisser faire par d'autres. A condition d'étudier soigneusement les affaires envisagées et de prendre ses précautions, c'est une opération en elle-même avantageuse. C'est un avantage au point de vue économique, parce qu'elle donne au capital national qui s'expatrie dans ce pays des intérêts plus élevés que dans le pays d'origine, et parce qu'un Etat qui connaît bien son métier et sait profiter de toutes les occasions de développer les branches de l'économie nationale pourra, dans la plupart des cas, mettre certaines conditions avantageuses à un emprunt sollicité par un pays étranger, par exemple, la condition que l'Etat emprunteur s'engage à faire certaines commandes à l'industrie nationale.

Avantages économiques & politiques.

A côté de l'avantage économique de l'opération, il peut y avoir aussi d'autres avantages, par exemple celui d'acquérir une certaine influence politique dans le pays qui sollicite un emprunt.

Par conséquent, jusqu'ici, pas d'argument qui puisse militer sérieusement contre l'exportation des capitaux. Cela ne veut pas dire que l'exportation des capitaux en grande masse ne soit pas, dans certains cas, une affaire fâcheuse. Il y a des cas dans lesquels il est tout-à-fait préjudiciable à l'économie nationale que l'exportation des capitaux se fasse en grand.

L'exportation des capitaux est fâcheuse quand elle résulte de circonstances exceptionnelles fâcheuses.

Mais si l'on cherche quelles sont les circonstances dans lesquelles l'exportation des capitaux est fâcheuse, on s'aperçoit que ce sont des cas où cette exportation n'est pas déterminée par les causes normales qui font sentir leurs effets dans les périodes d'équilibre économique. Elle est dangereuse lorsqu'elle est déterminée par des causes accidentelles ou exceptionnelles.

Les capitaux s'enfuient d'un pays, parce qu'ils éprouvent la crainte d'une fiscalité excessive, de troubles politiques ou d'une dépréciation monétaire. Dans ce cas, évidemment, l'exode des capitaux est un fait préjudiciable à l'économie nationale. Mais ce n'est pas à l'exportation même qu'il faut s'en prendre; il faut s'en prendre à la cause qui provoque

Source : BIU Cujas

cette exportation fâcheuse du capital. Dans ce cas, l'évasion du capital n'est qu'un symptôme du mal, qu'il faut atteindre et tâcher de guérir. Lorsque le mal aura cessé, l'exportation des capitaux cessera d'elle-même.

L'exportation des capitaux, si on la prend dans une période d'équilibre économique, est donc un phénomène heureux pour les pays exportateurs. Dans les cas où cette exportation est préjudiciable, ce n'est pas à l'exportation qu'il faut s'en prendre, mais au mal qui l'a provoquée.

Mesures contre les exportations de capitaux.

Dans les cas où les exportations de capitaux dérivent de ces causes accidentelles, les Etats dans lesquels elles se produisent sont amenés, par la force des choses, à prendre des mesures contre ces exportations. Cela s'est produit un certain nombre de fois depuis 1914.

La loi du 3 Avril 1918.

Citons d'abord l'exemple de la France pendant la guerre, où la loi du 3Avril 1918 a institué des mesures contre l'exportation des capitaux. Cette loi, comme nombre de lois faites pendant la guerre, a été présentée d'abord comme une loi purement provisoire, qui ne devait durer que ce que la guerre durerait elle-même. En réalité, elle a duré dix ans, ayant fait l'objet de prorogations successives. Elle a été rapportée en 1928, au moment de la stabilisation légale de la monnaie française.

Réglementation du commerce des devises.

Au cours de ces dernières années, depuis que la dépression économique a mis de nouveau les monnaies d'un assez grand nombre de pays en situation délicate, on a vu reparaître dans ces pays des mesures contre l'exportation des capitaux. Ces mesures ont consisté principalement à réglementer le commerce de ce qu'on appelle les devises étrangères. Ce sont les créances à vue ou à court terme sur l'étranger, les billets de banque étrangers, les chèques tirés sur l'étranger, les crédits ouverts dans les banques étrangères,etc.. D'une façon générale, le principe de ces mesures était le suivant :

Concentration à la banque centrale.

On cherche à concentrer à la banque centrale du pays le stock de devises étrangères dont le pays peut disposer. On oblige les nationaux qui détiennent ces devises à les apporter à la banque centrale, qui se constitue ainsi un stock de devises étrangères, dont elle ne dispose qu'à bon escient. Elle ne donne des devises pour les règlements à faire au dehors qu'en tant que l'opération lui paraît nécessaire ou utile. Des mesures - dont nous nous bornons à indiquer le

principe, car les modalités d'application varient beaucoup d'un pays à un autre - sont ainsi appliquées à l'heure actuelle, notamment en Allemagne, en Autriche, en Hongrie, en Tchécoslovaquie, en Yougoslavie, au Danemark, pour ne citer que les pays principaux.

Accords entre la banque centrale et les banques privées.

A côté des pays dans lesquels existe une réglementation légale du commerce des devises, dans d'autres pays, les choses se passent au moyen d'accords théoriquement volontaires, passés entre la banque centrale et les grandes banques privées. Dans ces pays, la discipline sociale est assez forte pour qu'on n'ait pas besoin de faire une réglementation légale. On fait simplement appel à l'autorité de l'Etat, parce que ses conseils sont toujours suivis. C'est le cas notamment de l'Italie, où il n'y a pas de réglementation légale et où le commerce des devises étrangères est seulement surveillé de près par la Banque Nationale d'Italie, agissant conformément aux intentions du gouvernement italien.

Ces mesures sont peu efficaces et gênantes.

Les mesures de cet ordre, nous l'avons déjà fait remarquer, n'empêchent pas complètement l'exode des capitaux. On n'arrive jamais à empêcher complètement cette exportation. Les mesures de réglementation, aussi strictes qu'on veuille les faire, comportent toujours des fissures et il y a toujours une quantité assez considérable de capitaux qui trouvent moyen de quitter le pays. Cela ne veut pas dire que ces mesures de réglementation soient complètement inopérantes. Elle empêchent tout de même une assez grande quantité de capitaux de s'expatrier. Mais ce sont des mesures extrêmement gênantes au point de vue économique. Par conséquent, s'il est légitime de prendre de telles mesures quand un pays se trouve dans une situation difficile, elles ne doivent avoir qu'un caractère provisoire. A vouloir les maintenir trop longtemps, on porterait une atteinte sérieuse au développement économique même du pays.

Elles doivent être provisoires.

L'Etat ne doit pas se désintéresser de l'exportation des capitaux.

Laissant de côté les phénomènes accidentels, revenons à l'hypothèse où l'exportation des capitaux est un phénomène normal, dû à l'action des causes que nous venons d'examiner. Nous avons indiqué qu'à ces époques, il n'était pas bon de prétendre interdire l'exportation des capitaux et qu'il fallait se garder de ce qu'on a appelé quelquefois le protectionnisme financier. Cela ne signifie pas qu'un Etat puisse se désintéresser complètement des phénomènes d'importation ou d'exportation de capitaux. Lorsqu'un Etat vient de faire appel à un marché dans lequel les capitaux sont abondants, lorsque, par exemple, un Etat neuf vient faire appel au marché financier de Paris, il y a tout de même une certaine attitude à observer de la part du

Source : BIU Cujas

pays sollicité. L'Etat ne doit pas ouvrir sans conditions et à n'importe quelle demande d'emprunt le marché financier du pays. Lorsqu'une industrie étrangère vient émettre sur le marché de Paris des actions ou des obligations, il est bon que les souscripteurs français éventuels aient quelques renseignements, aussi précis que possible, sur l'industrie qui sollicite leur argent. Il est utile d'imposer à cette industrie l'obligation de renseigner d'une façon suffisante le public français auquel elle fait appel.

Loi du 30 Janvier 1907 : l'insertion des émissions.

En France, certaines mesures ont été prescrites à ce sujet par une loi du 30 Janvier 1907. Ces mesures ne sont pas seulement propres à l'appel de capitaux que fait une industrie étrangère; elles s'appliquent aussi dans les cas où c'est une industrie française qui fait appel aux capitaux français. La loi exige, toutes les fois qu'une société, qu'elle soit française ou étrangère, fait appel au marché financier français, l'insertion au Bulletin Annexe du Journal Officiel d'une notice contenant les renseignements fondamentaux sur l'objet de la société et son fonctionnement. Il n'y a aucune objection à faire à des mesures de ce genre. Elles sont tout-à-fait naturelles et normales.

La loi du 31 Mai 1916 subordonnait les émissions à une autorisation ministérielle.

En ce qui concerne les émissions de titres étrangers sur le marché français, une autre mesure va beaucoup plus loin et paraît contestable et même critiquable dans son principe. C'est une mesure qui a été prise pendant la guerre et qui, à cette époque, s'appliquait non seulement aux émissions de titres étrangers, mais aussi aux émissions françaises. Aux termes de la loi du 31 Mai 1916, aucune émission ou introduction de titres français ou étrangers sur le marché français ne pouvait avoir lieu sans une autorisation expresse du ministère des finances. A l'époque où la loi a été faite, elle était très aisément justifiable par les circonstances. On était en pleine guerre. Les besoins financiers de l'Etat étaient énormes et allaient en s'accroissant de mois en mois. L'objet que se proposait la loi était pour ainsi dire de canaliser l'épargne nationale et de la diriger tout entière vers les emprunts que l'Etat était forcé de faire pour soutenir les hostilités. On voulait que rien de l'épargne française ne s'employât en placements autres que les souscriptions de fonds émis par l'Etat français.

Elle est encore en vigueur pour les émissions étrangères.

En 1920, cette loi a été abrogée en ce qui concerne les titres français. La disposition concernant les titres étrangers est restée et l'introduction de ces titres sur le marché français est toujours subordonnée à l'autorisation du ministère des finances.

Quelle raison a-t-on donné à ce moment pour lais-

Source : BIU Cujas

Crainte de l'évasion des capitaux.

ser l'émission des titres étrangers subordonnée à cette autorisation ? On a donné cet argument qui était sans doute assez plausible: le franc a perdu de sa valeur et se déprécie. Si l'on permet sans contrôle l'admission de titres étrangers sur le marché français, il est à craindre que les capitaux nationaux, qui commencent à s'inquiéter de la baisse du franc, ne prennent peur et ne se portent vers les émissions de titres étrangers, de préférence aux émissions de titres français.

Cette disposition a survécu à la stabilisation du franc.

Mais une fois la stabilisation légale du franc opérée, cette raison ne jouait plus? On ne pouvait plus dire, une fois le franc stabilisé et devenu une des deux ou trois monnaies les plus solides du monde qu'il fallait empêcher les capitaux français de se porter vers des placements étrangers. Cependant la loi de 1916 continue à s'appliquer en ce qui concerne les émissions de titres étrangers. Dans la loi de 1920 qui abroge cette disposition de la loi en ce qui concerne les titres français, figure une disposition ainsi conçue : "Pour les émissions de titres étrangers sur le marché français, à n'importe quel moment, un décret pris en conseil des ministres pourra faire cesser l'application de la loi." Mais le décret qui devait faire cesser l'application de la loi n'a pas été pris jusqu'à présent et l'émission des titres étrangers sur le marché français demeure encore maintenant subordonnée à une autorisation expresse du ministère des finances.

Quelles raisons donne-t-on pour justifier le maintien de la nécessité d'une autorisation du ministère des finances en ce qui concerne l'émission de valeurs étrangères ?

Critique de la nécessité de l'autorisation.

On dit qu'il importe de protéger l'épargne nationale contre des émissions de valeurs étrangères qui pourraient être dangereuses pour elle. Cette raison n'est pas suffisante, parce que l'Etat est formal outillé pour apprécier le mérite véritable des valeurs dont on propose l'émission sur le marché français. Il n'a pas de service organisé pour cela et eût-il la faculté d'apprécier les mérites ou les défauts des valeurs étrangères proposées sur le marché, que la nécessité d'une autorisation du ministère des finances aurait encore de très graves inconvénients.

L'Etat n'est pas outillé pour apprécier le mérite des valeurs.

Le public suspecte les motifs des décisions.

D'abord le public aura toujours une certaine méfiance à l'égard des motifs qui ont pu faire tantôt admettre et tantôt refuser telle ou telle valeur étrangère. Il se dira que sans doute, à côté des raisons avouables, il peut y en avoir d'autres que des influences peuvent s'exercer et qu'il y a une dose assez forte d'arbitraire dans ces décisions.

Source : BIU Cujas

Il croit que l'autorisation vaut garantie.

Ensuite, lorsque l'Etat a autorisé l'émission d'une valeur étrangère sur le marché français, le public est porté à croire qu'il y a là une sorte de garantie assumée par l'Etat, non juridique, mais tout au moins morale. Or, il n'y a aucune garantie et le public peut avoir, de ce fait, certaines déceptions par la suite.

L'Etat doit cependant intervenir dans les émissions;

L'Etat n'est pas fait pour autoriser ou refuser l'émission de valeurs étrangères sur le marché national. Cela ne signifie d'ailleurs pas qu'il n'ait aucun rôle à jouer dans cette matière. Il peut y avoir des intérêts nationaux, soit politiques, soit économiques ou financiers, qu'il importe de sauvegarder à l'occasion de ces émissions. Il importe que l'Etat soit tout de même armé.

pour des raisons politiques;

Voici un exemple d'intérêt d'ordre politique. Au début de 1914, le gouvernement turc a émis un emprunt sur le marché de Paris et les fonds procurés à la Turquie ont certainement servi à acheter les armements dont ce pays, par la suite, s'est servi contre nous. Il est extrêmement choquant de voir l'argent des citoyens français servir à l'équipement de pays qui se sont tournés contre la France.

ou économiques,

Voici maintenant un exemple d'intérêt économique et financier. Lorsqu'un Etat se propose d'émettre un emprunt sur le marché français, il faut que le gouvernement français soit en mesure, le cas échéant, de demander certains avantages pour ses nationaux, comme contrepartie de cet emprunt. Ce peut être des commandes pour l'industrie nationale ou la conclusion d'un traité de commerce avantageux. C'est dans ce sens que, au point de vue économique, peut s'exercer l'action de l'Etat. Mais, pour cela, l'Etat n'a pas besoin d'être armé officiellement. Il suffit de laisser entre les mains de ce qu'on peut appeler les autorités professionnelles des bourses de valeurs le droit d'apprécier s'il y a lieu d'accepter ou de refuser l'émission d'une valeur étrangère. Qu'est-ce que les autorités professionnelles ?

auprès des autorités professionnelles.

Sur le marché officiel, sur lequel les agents de change sont des intermédiaires nécessaires, l'autorité professionnelle est le syndic des agents de change, et les adjoints qui l'entourent. Pour le marché libre, qu'on appelle la coulisse, il y a des syndicats de coulissiers, qui ont des représentants. Il faut laisser, soit au syndic des agents de change, pour le marché officiel, soit aux présidents des syndicats de coulissiers, pour le marché libre, le droit d'accepter ou de refuser l'émission de telle ou telle valeur étrangère.

Le ministère des finances, et, d'une façon générale, le gouvernement ont sur ces autorités professionnelles des bourses de valeurs des moyens d'action

Source : BIU Cujas

très suffisants pour n'avoir pas besoin de se découvrir eux-mêmes et de se mettre officiellement en avan Lorsqu'un intérêt national sérieux est en jeu, il serait tout-à-fait invraisemblable que ces autorités professionnelles prennent une décision contraire aux conseils donnés par l'Etat.

Chapitre V

LA BALANCE DES COMPTES ENTRE LES NATIONS ET LES MODES DE REGLEMENTS DE CETTE BALANCE.

Les éléments de la balance des comptes.

Les relations économiques multiples qui existent entre les nations se traduisent nécessairement par des créances ou par des dettes. Il y a par conséquent du fait de ces créances et de ces dettes internationales, une espèce de vaste compte qui est toujours ouvert, dont les éléments se renouvellent constamment. Ce compte n'est inscrit dans aucun livre officiel; c'est un compte dont les éléments sont épars entre une multitude de comptabilités, d'une maison de commerce, d'une industrie, d'une banque, etc... et même dans certains cas, simplement de comptabilités privées. Tout ce qui rend un citoyen d'un pays créancier ou débiteur d'un citoyen d'un autre pays est inscrit quelque part, mais il n'y a pas d'assemblage de ces éléments multiples. Ces éléments, nous les connaissons déjà et nous nous bornerons à les réppeler commairement.

Importations et exportations visibles;

Le premier élément est constitué par les achats et les ventes de marchandises. C'est le commerce extérieur, les importations et exportations constatées par les services de la douane. Ce sont aussi, dans certains cas, les importations et exportations que la douane ne peut constater, c'est-à-dire les importations et exportations occultes. Mais elles ne forment qu'une petite partie du commerce extérieur.

ou occultes.

Placements de capitaux à l'étranger.

Le second élément est formé des placements de capitaux à l'étranger, à long ou à court terme. Lorsqu'un citoyen d'un pays place des capitaux à l'étranger, une partie de l'actif de ce pays, à ce moment, est transférée à l'étranger. Mais une fois que le placement a été opéré, il devient générateur d'un mouvement inverse, puisque des intérêts ou des dividendes sont payés au capitaliste qui a versé des fonds à l'étranger et que le moment venu, le remboursement du capital lui-même sera effectué.

Il y a aussi les créances et les dettes qui nais-

Créances et dettes nées de la circulation des personnes.

sent de la circulation des personnes elles-mêmes. Les voyages, l'émigration sous ses différents aspects, le tourisme - au moins dans les périodes de prospérité donnent naissance à d'importants mouvements. Par exemple, les touristes qui visitent la France ou l'Angleterre apportent avec eux une partie de l'actif national. Lorsque leurs provisions sont épuisées, ils en font venir de leur pays d'origine. Les ouvriers étrangers, installés en France pour un temps, qui ont laissé leur famille dans leur pays d'origine, envoient des fonds à leur famille. Ce sont alors des fonds qui quittent la France et qui sont transférés à l'étranger, courant inverse de celui créé par le tourisme.

Ce sont là déjà des éléments importants de la balance des comptes entre nations.

Services économiques rendus.

Y figurent aussi les services économiques rendus par le citoyen d'un pays au citoyen d'un autre pays, services consistant par exemple à déplacer une marchandise pour le compte d'une nation étrangère. C'est un navire anglais qui transporte des marchandises ou des passagers français. C'est la source d'une créance de l'Angleterre sur la France. Une marchandise belge pénètre en France sous le régime du transit pour aller se vendre en Espagne. Ce service de transit fait par les chemins de fer français, c'est encore une créance de la France, soit sur la Belgique, soit sur l'Espagne.

Les transports maritimes.

Parmi ces services économiques, il y en a qui ont une importance pratique particulière. Ce sont les servives de transports par mer. La marine britannique ne transporte pas seulement ses marchandises, elle transporte une quantité de marchandises de tous les pays. Du fait de ces transports, l'Angleterre se trouve créancière de tous les autres pays de monde. Ces services de transport que rend la marine britannique, la flotte marchande japonaise les rend également en Extrême-Orient. Son activité est évidemment moins importante que celle de la marine anglaise, mais il y a de ce chef une créance assez importante du Japon contre les autres pays d'Extrême-Orient.

Créances et dettes entre Etats.

Enfin, pour être complet, il y a un dernier élément possible de la balance internationale des comptes. Ce sont les créances et les dettes qui se forment entre les Etats eux-mêmes. La guerre de 1870 avait donné un exemple de ces dettes inter-gouvernementales. C'était l'indemnité de guerre exigée par l'Allemagne pour couvrir ses dépenses de guerre. Un autre exemple est fourni par l'indemnité de réparations stipulée par le traité de Versailles qui, à la différence de celle de 1870, n'avait pas pour objet de couvrir les

frais de la guerre, mais simplement de compenser les dommages causés sur le territoire français.

Ce sont là les cinq éléments essentiels auxquels on peut ramener les créances et les dettes composant la balance internationale des comptes.

La balance du commerce.

Pendant très longtemps, on n'a attaché d'importance qu'au premier de ces éléments, aux créances et dettes résultant des ventes et achats de marchandises. On s'en tenait alors à la notion de ce qu'on appelait la balance du commerce, qui était simplement le solde actif ou passif qui ressortait du commerce des marchandises. On l'appelait balance favorable, lorsque les exportations dépassaient les importations et qu'il y avait un solde créditeur à l'égard des nations étrangères, et balance défavorable dans le cas contraire.

La balance des comptes.

Cette notion élémentaire a duré pendant les trois siècles antérieurs au XIXe, mais peu à peu, les relations économiques devenant de plus en plus compliqué on a tenu compte de créances et de dettes autres que celles résultant du trafic des marchandises. Progressivement, on a été amené à substituer à la vieille notion de la balance du commerce, la notion nouvelle de la balance des comptes, dans laquelle la balance du commerce continue certes à jouer un rôle importa mais qui comprend aussi d'autres éléments.

La balance des paiements.

Il faut, par conséquent, distinguer, d'une part, la balance du commerce, notion ancienne, et d'autre part, la balance des comptes, notion nouvelle. Il fa encore distinguer une troisième notion, que l'on peu appeler la balance des paiements. En quoi cette balance se distingue-t-elle de la balance des comptes?

La balance des comptes et la balance des paiements ne coïncident pas nécessairement.

La balance des comptes, c'est l'énumération et l comparaison pour une période - une année par exemple de tous les éléments de créances et de dettes qui existent entre deux ou plusieurs nations. Mais ces créances et ces dettes , au moment où on les constat où on les fait entrer dans la balance des comptes, n'aboutissent pas nécessairement à un paiement effectif dans la période de temps considérée. Les éléments par exemple, qui composent la balance des comptes de la France pendant 1932 n'aboutissent pas nécessairement à un paiement fait dans la même année 1932. Il peut y avoir des paiements différés, reportés à une date ultérieure et, pour une année donnée, il est parfaitement possible que la balance des paiements effectifs ne coïncide pas avec la balance réelle.

Voici d'ailleurs un exemple qui s'est produit assez fréquemment dans la période de dépréciation du franc. Il est arrivé assez souvent qu'un exportateur français qui avait expédié des marchandises en Ang

terre ou aux Etats-Unis, ne se hâtait pas de faire revenir tout de suite en France les fonds qui lui étaient dus, étant donné l'incertitude qui planait sur le sort prochain de notre monnaie.

Il était donc facilement compréhensible que la balance des paiements ne coïncidât pas avec la balance des comptes. A ce moment, on a vu des sommes considérables demeurer ainsi à l'étranger, alors qu'en temps normal, elles auraient dû être rapatriées rapidement.

Procédés de règlement du solde de la balance des comptes.

Il faut distinguer une balance du commerce, une balance des comptes et enfin une balance des paiements. Ceci posé, par quels procédés s'opère le règlement de la balance des comptes, quel est le moyen de régler le solde actif ou passif de la balance des comptes à un moment donné ?

Ces règlements internationaux qui se font d'un pays à un autre présentent, par le fait même des choses, un caractère très différent de ceux qui se font à l'intérieur d'un pays.

Transformation d'une monnaie nationale en une autre monnaie nationale.

Le Français qui a un règlement à faire envers un compatriote, le fait évidemment en monnaie nationale, sauf convention contraire, ce qui est toujours assez rare. Au contraire, le Français qui a un règlement à faire à un Anglais, un Américain, etc... doit normalement le faire, sauf convention contraire, dans la monnaie de son créancier, en livres, dollars, etc. de sorte que les règlements internationaux impliquent la transformation d'une monnaie nationale en une autre monnaie nationale. Il faut transposer une somme exprimée en monnaie française, en monnaie anglaise, américaine, ou inversement.

Les règlements en or sont l'exception en période normale.

Mais on peut se poser la question suivante : au lieu de transposer une monnaie nationale en une autre monnaie nationale, ne serait-il pas plus simple que le débiteur français payât son créancier anglais ou américain en or. Sans doute l'or, soit en monnaie, soit en lingots, contribue dans une certaine mesure aux règlements internationaux, mais ce n'est pas du tout le mode normal des règlements internationaux. On ne paye pas beaucoup plus en or, dans les relations internationales, qu'on ne paye en or dans les relations à l'intérieur d'un pays. Pourquoi? Parce que l'or est une marchandise - précieuse sans doute - mais encombrante, dont le transport est relativement coûteux, qu'il faut aller se procurer à la banque centrale du pays où l'on se trouve, qu'on n'obtient pas toujours sans formalités ni délais. En fait, si l'on se place -car il faut faire cette réserve - dans une période d'équilibre économique à peu près normale, les transferts d'or d'une nation à une autre ne représen-

Source : BIU Cujas

tent pas des sommes très considérables.

Ils sont plus importants en périodes troublées.

Il en est autrement - et ceci nous intéresse, parce que nous sommes précisément dans une de ces périodes - dans les périodes troublées ou l'équilibre est rompu. Les transferts d'or prennent alors une importance exceptionnelle et c'est ce qui se passe depuis 1914. L'or voyage maintenant beaucoup plus qu'avant la guerre. Pendant la durée de la guerre, il y a eu un courant d'or extrêmement important qui avait son point de départ en Europe et qui aboutissait aux Etats Unis. Et ceci a été le signe, entre d'autres, de l'enrichissement que cette période a procuré aux Etats-Unis.

L'afflux de l'or vers les Etats-Unis.

Fixons tout de suite le point de départ et le point d'arrivée, en prenant comme base, non pas seulement la fin de la guerre, mais le moment où nous sommes. En effet, depuis la guerre, il y a eu sans doute aux Etats-Unis des flux et des reflux dans le courant de l'or, mais dans l'ensemble le flux d'or aux Etats-Unis l'a toujours emporté de beaucoup, même une fois la guerre finie, sur les reflux de l'or des Etats-Unis vers d'autres parties du monde. Le point de départ, c'est que, en 1913 le stock d'or global des Etats-Unis, c'est-à-dire l'or qui était détenu par les banques et par de simples particuliers - était estimé à 1.290 millions de dollars. A la fin de l'année 1931, ce stock est estimé à environ 5 milliards de dollards, c'est-à-dire les deux cinquièmes, en chiffres ronds, du stock d'or mondial. Ces chiffres témoignent de l'importance des transferts d'or aux Etats-Unis.

D'autres pays que les Etats-Unis, après la guerre ont aussi bénéficié d'un accroissement considérable de leur stock d'or, notamment la Suisse, les Pays-Bas et la France.

Et vers la France depuis 1926.

En ce qui concerne la France, voici le point de départ et le point d'arrivée. En 1913, le stock d'or de la Banque de France - sans tenir compte de l'or qui était aux mains des particuliers - atteignait, en francs d'aujourd'hui, la somme de 17.600 millions de francs. A l'heure actuelle, le stock de la Banque de France dépasse 80 milliards. Il est vrai que maintenant, il n'y a plus que de très petites quantités d'or entre les mains des particuliers. On n'en voit plus dans la circulation, tandis qu'en 1913, à côté du stock de la Banque de France, il y en avait une assez grande quantité aux mains des particuliers. Mais il n'en reste pas moins vrai que le stock d'or de la France s'est énormément accru, pas pendant la guerre, bien entendu, il ne s'est pas accru non plus dans les années qui ont suivi la guerre. Il a commencé à se reconstituer à partir des derniers mois de

Source : BIU Cujas

l'année 1926 et s'est accru en 1927, 1928 et 1929.

Ces mouvements d'or, qui ont une ampleur tout-à-fait exceptionnelle et qu'il ne faut pas s'attendre à voir continuer, lorsque le monde aura retrouvé son équilibre, sont dus à ces transferts de capitaux dont nous avons parlé et qui, eux aussi, ont pris une importance tout-à-fait anormale.

L'or sert seulement à ajuster les balances des comptes.

En somme, à quoi sert l'or en matière de règlements de comptes entre les nations ? Il ne sert pas du tout à régler d'une façon normale et habituelle les créances et les dettes entre nations. Il sert, à défaut d'autres procédés de règlement, à ajuster, peut-on dire, entre elles les balances des comptes. Ce n'est qu'à défaut d'autres moyens de règlement que l'or intervient pour permettre l'ajustement de ces balances. Par conséquent, les transferts d'or sont très considérables dans les périodes troublées, parce-qu'il est difficile d'ajuster les balances internationales des comptes; ces déplacements d'or sont beaucoup moins importants dans les périodes normales, car l'ajustement des balances des comptes se fait beaucoup plus facilement.

Revenons maintenant à ce qu'on peut considérer comme étant l'état normal des choses. Comment les choses se passent-elles normalement ?

Les soldes des balances des comptes se règlent essentiellement en devises.

Le Français qui est débiteur, par exemple, parce qu'il a importé des marchandises étrangères d'Amérique ou d'Angleterre, doit, pour payer ses créanciers anglais ou américains, se procurer de la monnaie de leur pays. La monnaie du pays créancier, ce pourra être normalement les billets de banque, très faciles à transférer. Mais, en fait, ce ne sont pas les billets de banque étrangers qui servent principalement au règlement des balances internationales des comptes. En réalité, ce que le Français, débiteur de l'Angleterre ou des Etats-Unis, va rechercher pour faire son paiement, ce sont les chèques, les billets à ordre, les lettres de change, qu'il va s'efforcer de trouver sur le marché français, payables, bien entendu, sur le marché anglais ou sur le marché américain. Il y a encore une autre sorte de titres que le Français débiteur de l'étranger va rechercher. Ce sont les coupons de valeurs mobilières du pays dans lequel il a un paiement à faire, coupons venus à échéance ou sur le point d'y venir. Ce peut être des coupons d'actions, d'obligations ou de fonds d'Etat. Autrement dit, le Français débiteur de l'étranger va rechercher sur le marché français des titres faciles à transférer et qui constatent le droit à un paiement immédiat ou à très courte échéance sur le marché créancier.

Ce sont des titres payables à l'étranger immédiatement ou à très courte échéance.

Mais ces titres payables à courte échéance sur

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

un marché étranger et que l'on trouve à un moment donné sur le marché français, d'où viennent-ils, comment se fait-il que l'on puisse trouver sur le marché français des lettres de change, des chèques, des billets à ordre, ou bien encore des coupons de valeurs mobilières étrangères, anglais ou américains, par exemple?

Ces titres sont achetés sur le marché national à des personnes créancières à court terme sur l'étranger.

La chose est très simple. Il y a, à tout moment, des Français qui ont besoin d'exporter des marchandises en Angleterre ou aux Etats-Unis et qui ont rendu des services économiques à ces pays: à tout moment, sur le marché français, on trouve des Français qui sont créanciers à court terme de l'étranger, des banquiers qui ont placé des obligations sur le marché français pour le compte de sociétés anglaises ou américaines; des Français armateurs qui ont transporté des marchandises anglaises ou américaines; des Français qui détiennent des valeurs mobilières de ces deux pays et qui, le moment venu, peuvent tirer des lettres de change ou des chèques sur l'Angleterre ou les Etats-Unis, ou ont à vendre leurs coupons de valeurs mobilières.

C'est ainsi que s'établit un marché de ces titres payables à l'étranger, soit immédiatement, soit à court terme, et qu'on désigne globalement sous le nom de devises étrangères.

Dans cette expression, on comprend tous les titres dont nous venons de parler : billets de banque, lettres de change, billets à ordre et enfin coupons de valeurs mobilières, tous titres qui présentent cette particularité de représenter des créances soit immédiatement exigibles, soit exigibles à courte échéance.

Le marché des devises est aux mains des banquiers.

Il s'établit ainsi un marché constamment renouvelé entre les Français qui, en France, demandent des devises étrangères et les Français qui, au même moment, ont des devises à offrir. Ce marché des devises étrangères est entre les mains des banquiers. Ce sont les banques qui centralisent entre leurs mains les devises étrangères détenues par des Français et qui vendent ces mêmes devises aux Français qui en ont besoin. Les banques peuvent, momentanément au moins, créer des devises étrangères sur tel ou tel marché sur lesquels il y a une demande accrue.

L'achat et la vente des devises transfèrent une monnaie en une autre.

Cette opération d'achat et de vente des devises étrangères aboutit bien, comme nous l'annoncions, à transférer une monnaie nationale en une autre monnaie nationale, à transférer une certaine somme d'une monnaie nationale en une autre, ou inversement.

Le Français qui est détenteur de devises étrangères et qui les porte à une banque pour les vendre, reçoit en monnaie française une somme que le titre qu'il avait entre les mains représentait en monnaie anglaise

Source : BIU Cujas

ou américaine. Un Français tire un chèque sur les Etats-Unis, ce chèque est exprimé en monnaie américaine; il le porte à une banque française où il en reçoit la contre-partie en francs. Il a par conséquent, transféré une somme exprimée en dollars en une somme exprimée en francs. Un Français qui va à la banque, non pour vendre des devises étrangères, mais pour en acheter, fait exactement l'opération inverse. Il pays à la banque une somme en monnaie française et avec cette somme, il se procure la somme en monnaie anglaise ou américaine dont il a besoin

Les opérations de change

Il y a bien là - et c'est l'essentiel de ce qu'on appelle l'opération de change - transfert d'une monnaie nationale en une autre monnaie nationale. Ainsi les devises étrangères forment la matière première des opérations de change. L'achat et la vente des devises étrangères, c'est toujours une opération de change international.

Le cours des devises ou cours du change.

Ces achats et ces ventes de devises étrangères sur le marché national se font à des cours qui, bien entendu, ne sont pas toujours les mêmes. Une devise étrangère est une marchandise et, comme le cours de n'importe quelle autre marchandise, le cours de cette devise n'est pas toujours le même. Il y a des fluctuations des cours pour les devises étrangères, comme il y en a pour toutes les marchandises.

Les variations

Lorsqu'il s'agit de deux Etats, supposés en relations, dont la monnaie est effectivement rattachée à l'or, dans ce cas, les fluctuations des cours des devises étrangères ne peuvent pas être très considérables. Elles sont contenues dans des limites assez étroites. Au contraire, lorsque, de deux pays considérés, l'un au moins a une monnaie qui n'est pas rattachée effectivement à l'or, les fluctuations des cours peuvent être beaucoup plus considérables. Ce sont des points sur lesquels nous aurons l'occasion de revenir prochainement.

On appelle cours du change le prix auquel se font les transactions sur les devises étrangères. Il y a, sur le marché de Paris, le cours du dollar, de la livre, du franc suisse, du franc belge, etc... Chaque devise étrangère a un cours. Les peix auxquels se vendent et s'achètent les devises étrangères sont un phénomène qui offre une très grande importance à un double point de vue.

Le cours du change et ses fluctuations sont une sorte d'avertisseur de la situation économique.

D'autre part, le cours du change exerce une action importante sur un certain nombre de phénomènes économiques du pays considéré.

LE CHANGE

Importance du cours du change et de ses variations.

Le cours des changes et ses variations sont des faits qui ont une grande importance économique. D'une part, le cours du change est un avertisseur de la situation économique. Il est un des symptômes les plus précis que l'on puisse consulter. D'autre part, les variations du cours du change exercent une action sur la situation économique de chaque pays. Ce sont les deux aspects de la question que nous allons examiner.

Le cours du change est un avertisseur.

Le cours du change est un avertisseur. Qu'est-ce que signifient, à ce point de vue, les variations du cours du change ? Elles nous renseignent, tout d'abord, sur l'état de la balance des comptes pour le pays considéré. Lorsque la valeur des devises étrangères tend à monter, cela signifie que la balance internationale

Il exprime l'état de la balance des comptes;

des comptes n'est pas favorable au pays considéré, chez qui cette évaluation se traduit par un solde débiteur vis-à-vis de l'ensemble des autres pays. C'est une première signification des variations du cours des changes.

le degré de confiance dans la situation du pays;

D'autre part, ces variations nous renseignent aussi sur le degré de confiance que le public, national ou étranger, a dans la situation générale du pays considéré. Lorsqu'il se produit,dans un pays, des événements qui font craindre à plus ou moins longue échéance pour sa stabilité économique, on voit immédiatement la monnaie de ce pays se vendre moins cher par rapport aux monnaies étrangères, ce qui veut dire que l'on voit immédiatement une tendance à la hausse dans le cours des devises étrangères. Lorsque la situation générale d'un pays inspire quelque inquiétude, cela se traduit tout de suite par une tendance à la hausse des principales valeurs étrangères cotées sur le marché. Voilà une seconde signification des variations du cours du change .

et dans la monnaie nationale.

Enfin ces variations traduisent également tout ce qui se passe, soit en bien, soit en mal, dans la tenue de la monnaie nationale .Lorsqu'une monnaie nationale a tendance à se déprécier, cet état de choses se traduit par une hausse des devises étrangères, parce que les capitaux se dirigent vers les places plus sûres de l'étranger. Ce mouvement se traduit nécessairement par une demande plus intense des devises étrangères.

Voilà les trois principaux aspects que présente le cours du change, en tant qu'avertisseur de la situation économique générale.

Effets des variations du cours du change.

Voici maintenant les effets que les variations du change produisent sur la situation économique.

Elles sont un facteur des mouvements de l'or.

Tout d'abord, ces variations sont un des facteurs les plus importants des mouvements internationaux de l'or. L'or dans sa distribution internationale, tend à aller dans les pays dont la monnaie a le cours le plus élevé par rapport aux monnaies étrangères, les pays dans lesquels, pour employer l'expression consacrée, le cours du change est favorable. Par contre l'or tend à fuir les pays où la monnaie est moins bonne par rapport aux monnaies étrangères.

Elles agissent sur le taux de l'escompte et des opérations à court terme.

Ensuite ces variations, en hausse ou en baisse, agissent sur le taux de l'escompte et non pas seulement sur le taux de l'escompte, mais aussi sur le taux de toutes les autres opérations à court terme. Rappelons qu'il y a d'autres opérations à court terme que l'escompte, notamment : les avances sur titres, sur marchandises, les reports en Bourse, et que ces opérations ont entre elles des liens assez étroits.

Lorsque, dans un pays, le cours des devises étrangères s'élève, lorsque, par conséquent, il apparaît que le prix de la monnaie nationale tend à devenir favorable, lorsque sur une place comme Paris, par exemple, on voit d'une façon durable le cours des devises étrangères s'élever, les banques qui ont la responsabilité de ces opérations à court terme, et notamment la banque centrale, tendent à relever le taux officiel de l'escompte. La Banque de France, qui est le point solide de notre organisation bancaire, la gardienne du stock d'or et en même temps, peut-on dire, le soutien de l'organisation bancaire nationale, en cas de hausse durable et sensible du cours des devises étrangères donne, en relevant le taux de l'escompte, un signal que les autres banques, tôt ou tard, sont obligées de suivre. Et la hausse du taux de l'escompte, sous l'impulsion de la Banque centrale, s'accompagne de la hausse des autres opérations à court terme.

La hausse du taux de l'escompte.

Ce que la Banque de France fait chez nous, les autres banques centrales le font dans les autres pays et nous indiquerons un peu plus loin quelle influence la hausse du taux de l'escompte et la hausse du taux des autres opérations à court terme exercent sur le cours des devises étrangères, car il y a ici une action réciproque. Le cours des devises étrangères influe sur le cours de l'escompte mais, à son tour le taux de l'escompte influe sur le taux des devises étrangères.

Les variations du change influent sur le mouvement des

Voici enfin un troisième effet des variations du cours du change. Elles influent sur le mouvement des marchandises et sur le mouvement des capitaux. C'est un point très important sur lequel nous aurons

Source : BIU Cujas

marchandises et des capitaux.

l'occasion de revenir prochainement.

Une devise étrangère est une marchandise, d'un genre particulier, mais c'est une marchandise, qui est l'objet d'opérations extrêmement suivies et portant sur des sommes considérables. C'est une marchandise pour laquelle il faut un cours constamment tenu à jour et il y a effectivement un cours qui constate de jour en jour le prix des principales devises étrangères et les variations de ce cours.

Modes de cotations du change.

Avant de continuer l'examen des opérations de change en tant que phénomènes économiques, il est indispensable de donner quelques renseignements sommaires sur la façon dont se fait le cours des devises étrangères. Les devises étrangères apportées sur les marchés, les chèques, lettres de change, billets à ordre coupons de valeurs mobilières, etc..... sont extrêmement diverses, d'abord par la somme qu'elles représentent. Il y a des chèques qui représentent quelques centaines de francs et d'autres qui peuvent représenter des centaines de milliers de francs. Il y a aussi de grandes différences au point de vue de l'échéance. Certaines devises étrangères sont payables à vue. Les billets de banque étrangers, les chèques sont payable à vue. Par contre les lettres de change peuvent être à une échéance de quelques jours, de quelques semaines ou de quelques mois. De même on peut détacher le coupon d'une valeur mobilière au moment même de l'échéance : il est alors payable à vue sans aucun délai. On peut aussi le détacher quelques jours avant l'échéance; ce n'est pas alors une avance à vue qui aura lieu, mais une avance qui ne sera exigible que dans quelques jours.

Diversité des devises : quant au montant;

quant à l'échéance.

La cotation par types.

Etant donné la très grande diversité des devises apportées sur le marché, il faut procéder comme dans les bourses de marchandises pour le cours des principales marchandises. Pour le blé, par exemple, dans les Bourses de commerce, on procède par le système de types, c'est-à-dire qu'il y a un certain nombre de types de la marchandise qui sont déterminés par les règlements et par les usages de la Bourse. Pour tous les blés apportés sur le marché, on fixe le prix d'après ces types, qui servent de points de repère. C'est le système employé dans les Bourses de marchandises. C'est exactement la même chose sur les marchés de devises. On cote les devises apportées d'après un certain nombre de types. En France, lorsqu'on cote la livre sterling, on se réfère à l'unité monétaire anglaise. Ce qu'on cote sur le marché de Paris, c'est une unité une livre anglaise. Pour la plupart des autres devises sur le marché de Paris, ce qu'on cote, ce sont les multiples cent de la monnaie étrangère. On cote par

Le type est l'unité monétaire payable à vue.

exemple 100 dollars, 100 marks, etc.... Cela n'a d'ailleurs pas une très grande importance, mais c'est ainsi que l'on procède à Paris.

Cette devise type est supposée être payable à vue, sans délai. C'est la devise à vue, à Paris, qui fournit le type servant à coter toutes les autres.

Mais ce ne sont pas seulement des devises payables immédiatement qui sont portées sur le marché. Il y a aussi des devises à quelques jours, quelques semaines, parfois deux ou trois mois d'échéance. Comment cote-t-on ces devises ?

On déduit l'intérêt sur la place où la devise est payable, pour les devises non exigibles.

On prend le cours de la devise type, c'est-à-dire de la devise payable à vue, et on déduit du cours de cette devise les intérêts à courir jusqu'au jour de l'échéance. Mais d'après quel taux fait-on cette déduction ? Pour les devises non payables à vue, on fait la déduction d'après le taux de l'intérêt, non pas sur la place où on paye la devise mais d'après le taux appliqué sur la place où la devise est payable. Par exemple, pour une livre anglaise, on déduira l'interêt d'après la taux pratiqué sur la place de Londres.

Le marché des changes à terme.

D'ailleurs, il y a à Paris, depuis la guerre, un marché des changes à terme. Auparavant il n'y avait qu'un marché des changes au comptant. Sur le marché des devises à terme s'effectuent comme dans les Bourses de valeurs et les Bourses de marchandises, des reports et des déports.

Arrivons maintenant à un point qui, à première vue tout au moins, est un peu plus difficile à saisir.

La cotation de l'incertain donne le taux des devises étrangères.

Le change, les devises étrangères peuvent être cotés d'après deux systèmes. Dans un premier système pratiqué à Paris et sur la plupart des places étrangères, on dit que la place de Paris, sur le marché des changes donne l'incertain, tandis que la place de Londres et un petit nombre d'autres, emploient un système différent, qu'on qualifie de la façon suivante : On dit que Londres, au lieu de donner l'incertain, donne le certain. Ces expressions paraissent tout d'abord assez mystérieuses. Au fond cela est assez simple.

La place de Paris donne l'incertain. Qu'est-ce que cela veut dire ? Cela signifie qu'à Paris, on cote l'unité ou le multiple de la devise étrangère. Ce qu'exprime la cote des changes, c'est le nombre variable de francs qu'il faut donner pour avoir une livre, un dollar, un mark, etc.... Par conséquent, - et ceci explique l'expression - l'unité monétaire nationale, le franc, est la chose variable en ce cas : c'est la quantité de francs qu'il faut verser qui est incertaine. C'est pour cela qu'on dit que Paris donne l'incertain.

Source : BIU Cujas

Les cours ainsi cotés varient évidemment d'un jo à l'autre. Actuellement, par exemple, le cours de la livre sterling varie entre 85, 50 et 86. Le cours du dollar est dans la zone de 25,60 et le mark allemand vaut de 6,04 à 6, 05.

C'est la méthode la plus rationnelle.

Voilà comment procède la place de Paris. Cette méthode paraît être la plus rationnelle. Les devises étrangères sont des marchandises. Or, de même qu'on exprime sur le marché de la bourse des marchandises ce qu'il faut donner de francs pour avoir un quintal de blé, par exemple, de même, sur le marché des devises étrangères, on exprime la quantité de francs qu'il faut payer pour obtenir un livre, un dollar, etc...

La cotation au certain (Londres) donne le cours de la monnaie nationale.

La place de Londres ne procède pas de cette façon. Elle donne le certain. Cela veut dire que Londres considère comme étant la chose fixe la livre sterling, c'est-à-dire sa propre monnaie nationale. Ce qu'exprime le cours du change à Londres, c'est la quantité de monnaies étrangères que l'on peut obtenir pour une livre sterling, puisque c'est cette dernière qui est le point fixe, le certain. Ici, c'est la monnaie étrangère qui est l'incertain. Ce système est donc exactement l'inverse de celui pratiqué à Paris et sur la plupart des autres places.

La hausse des cours a une signification inverse suivant l'une ou l'autre méthode.

Cela n'a pas au fond, une importance capitale. Il faut cependant savoir que telle place donne l'incertain, comme Paris, que telle autre autre donne le certain, comme Londres. Cela est utile, si on ne veut pas s'exposer à commettre des erreurs lorsqu'on lit une cote des changes. Lorsqu'on lit une cote des changes sur la place de Paris et qu'on constate que les cours sont en hausse, c'est un symptôme qui indique que la monnaie nationale subit une légère dépréciation par rapport aux monnaies étrangères. Sur les places qui, comme Londres, au lieu de donner l'incertain, donnent le certain, lorsque le cours du change est en hausse, cela signifie que, pour une quantité fixe de monnaie nationale, on va obtenir plus de monnaie étrangère. Par conséquent, lorsque le cours est en hausse, cela signifie que la monnaie nationale tend à s'apprécier.

C'est la seule importance que l'on puisse attacher à ces deux façons de coter les changes.

Les opérations de change sont extrêmement compliquées. Nous nous bornerons à donner des indications sur quelques opérations de change dont il faut savoir la signification, lorsqu'on prétend connaître un peu d'économie politique.

Modes de règlement des

En cette matière, il faut d'abord distinguer ce qu'on appelle le règlement par voie de traites et ce qu'on appelle le règlement par voie de remises. Il

Source : BIU Cujas

dettes sur l'étranger.

faut distinguer ensuite le règlement direct et le règlement par arbitrage.

Voyons d'abord le règlement par traites et le règlement par remises. C'est d'ailleurs extrêmement simple. Supposons qu'un négociant anglais a vendu des marchandises à un commerçant français. Le premier est donc créancier du prix des marchandises contre le second. Il y a un créancier anglais et un débiteur français. Le créancier anglais peut tirer une lettre de change sur son débiteur. S'il emploie cette méthode et s'il négocie cette lettre de change sur sa propre place, à Londres, afin de rentrer immédiatement dans ses fonds on dit dans ce cas que le créancier fait traite. Il tire une traite sur son débiteur.

Le règlement par traites.

Le règlement par remise.

Mais l'opération entre le commerçant anglais et le négociant français peut se régler d'une façon inverse. Il peut se faire que ce soit le débiteur français qui achète sur sa propre place, à Paris, une lettre de change ou un chèque payable et envoie cette lettre ou ce chèque à son créancier anglais.

Dans les deux cas, il y a paiement, par conséquent, il y a règlement de l'opération de vente de marchandises. On peut le faire par la voie de la traite ou par la voie de la remise. Cela dépend des conventions passées. Cela dépend aussi des circonstances, parce qu'il peut être, selon le cas, plus ou moins avantageux de régler par voie de traite ou par voie de remise. C'est aux banquiers chargés de ces opérations de choisir entre les deux modes d'après les circonstances.

Voyons maintenant ce qu'on appelle règlement direct et règlement par arbitrage.

Le règlement direct.

Pour le règlement direct, supposons que le débiteur français paye par voie de remise. Il va chercher sur sa propre place du papier en s'adressant à son banquier. Il va lui demander du papier payable à Londres. Si l'on trouve facilement sur la place de Paris du papier payable à Londres, la banque fournira directement à son client du papier pris sur la place de Paris.

Le règlement par arbitrage.

Mais il peut arriver qu'on ne trouve que malaisément sur Paris du papier payable à Londres. Alors le banquier, qui doit être averti de tout ce qui se passe sur les principales places des changes de l'étranger, sait que le même jour, ce papier payable à Londres se trouve au contraire assez aisément par exemple à Amsterdam. Le banquier donnera l'ordre, télégraphiquement, d'acheter sur cette place, où le papier payable à Londres abonde, qui fournira la remise que son client lui demande.

C'est ce qu'on appelle l'arbitrage. Il y a arbitrage lorsqu'au lieu de régler directement l'opéra-

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit » Répétitions Ecrites et Orales
3, Place de la Sorbonne, 3 6

tion de change entre les deux places intéressées, on fait intervenir une troisième place. Ces opérations d'arbitrage sont très fréquentes et importantes et ont un effet extrêmement intéressant.

Ces opérations tendent à niveler le cours des changes.

C'est par ces opérations que, sur les principales places de change, le cours des devises étrangères tend constamment à se renouveler, puisque les banquiers vont chercher le papier demandé sur telle place, non pas nécessairement sur leur propre place, mais sur n'importe quelle place, où on trouvera plus facilement et à meilleur compte le papier sur Londres. Grâce à ces opérations d'arbitrage, il s'opère constamment un nivellement entre les cours des devises étrangères sur les principales places, et il s'établit ainsi ce qu'on peut appeler une solidarité financière au point de vue des devises.

Les opérations de change se font par l'intermédiaire des banques.

Toutes ces opérations de change se font par l'intermédiaire des banques. Ce ne sont pas les créanciers ou les débiteurs qui recherchent eux-mêmes ce dont ils ont besoin. Ce sont les banquiers qui centralisent les devises étrangères et les vendent aux clients qui viennent en demander. Il y a dans les banques des services spécialement chargés de ces opérations, car ces opérations sont extrêmement compliquées et il faut des hommes compétents pour les faire d'une façon correcte.

Non seulement les banques centralisent les devises étrangères, mais lorsqu'on vient leur demander une devise sur Londres, il se peut que les banques créent elles-mêmes le papier qu'on vient leur demander. Voici comment la chose se passe.

Les banques peuvent créer le papier demandé.

Une grande banque française a des correspondants sur les principales places étrangères. Si l'on vient lui demander du papier payable à Londres, il se peut très bien qu'elle se contente de tirer un chèque sur son correspondant de Londres. Voilà comment une banque à laquelle on demande du papier sur Londres peut, si elle le juge nécessaire, créer ce papier, pour régler ensuite cette opération avec son correspondant.

Ceci posé, nous allons maintenant étudier le cours du change et les variations du cours du change en tant que phénomènes économiques.

Comment se détermine le cours du change, comment se fixe le prix des devises étrangères ? Quelles sont les causes des variations de prix de ces devises ? Quelles sont les conséquences de ces variations ?

Developpement des opérations de change depuis la guerre.

Les opérations de change, très importantes en n'importe quelle période, ont pris pendant la guerre et dans les années qui ont suivi, une ampleur et un développement tout à fait exceptionnel. Pourquoi ?

Pendant la guerre et dans les années qui suivirent, on a vu les monnaies, ou tout au moins la plu-

Source : BIU Cujas

part,perdre leur stabilité antérieure, rompre leur lien avec l'or. Et lorsqu'une monnaie a rompu son attache avec l'or, les opérations de change dans lesquelles cette monnaie est impliquée deviennent beaucoup plus complexes et difficiles à suivre.

Les changes sont troublés quand les monnaies rompent leur lien avec l'or.

Vers I926, on a pu croire que les opérations de change allaienr reprendre leur cours normal. Les principales monnaies étaient, ou déjà stabilisées, ou sur le point de l'être et, par conséquent, il semblait que les opérations de change, profondément troublées depuis I9I4, allaient reprendre un cours plus régulier. En effet, pendant 2 ou 3 ans, les opérations ont été à peu près semblables à ce qu'elles étaient avant la guerre. Mais cette stabilité des monnaies n'a pas duré. A l'heure actuelle, la plupart des monnaies du monde ont rompu, au moins d'une façon provisoire, le lien qui les attache effectivement à l'or. Il n'y a guère maintenant qu'une demi-douzaine d'unités monétaires qui aient gardé effectivement leur lien avec l'or, de sorte qu'à l'heure actuelle, on se retrouve, au point de vue des opérations de change, dans une situation comparable à celle des années qui ont immédiatement suivi la guerre.

Deux hypothèses à distinguer : l°-Les opérations de change ont lieu entre deux pays dont les monnaies sont rattachées à l'or.

Il faut par conséquent distinguer, lorsqu'on veut étudier le cours des changes, ses causes et ses effets deux hypothèses :

Ière hypothèse : il s'agit d'opérations de change entre deux pays qui, l'un et l'autre, ont une monnaie stable, effectivement rattachés à l'or. Cette hypothèse est assez rare à l'heure actuelle. Une monnaie rattachée à l'or n'est pas seulement une monnaie qui est définie par un poids d'or (la plupart des monnaies à l'heure actuelle, sont définies par un poids d'or); mais en échange de laquelle on peut obtenir le poids d'or qu'elle représente. Ces monnaies sont, à l'heure actuelle : la monnaie américaine, la monnaie française la monnaie belge, la monnaie suisse, la monnaie hollandaise et, avec quelques réserves, la monnaie italienne. Voilà à peu près - laissant de côté quelques monnaies secondaires - quelles sont les monnaies effectivement rattachées à l'or et stables.

Les années précédentes quand on voulait parler d'une monnaie stable, on prenait volontiers comme exemple la monnaie anglaise et, pour étudier les opérations de change entre deux pays à monnaies stables on prenait l'exemple de l'Angleterre et de la France. Cela n'est plus possible maintenant , puisque l'Angleterre a une monnaie qui a perdu son lien avec l'or au mois de Septembre I93I. La monnaie anglaise n'est plus convertible en or, bien qu'elle continue à être définie par un poids d'or. Lorsqu'on veut raisonner sur deux

La monnaie anglaise a perdu en Septembre I93I son lien avec l'or.

Source : BIU Cujas

pays à monnaies stables, l'exemple le plus facile à prendre est celui des Etats-Unis et de la France.

Rappelons, d'autre part, qu'une monnaie est convertible en or, lorsque dans le pays considéré, on peut obtenir de l'or pour les règlements extérieurs. Il n'est pas du tout nécessaire pour qu'une monnaie soit rattachée à l'or, que l'on puisse obtenir de l'or sous forme de pièces de monnaie pour le faire circuler dans le pays. Une monnaie est suffisamment rattachée à l'or, lorsqu'on peut obtenir de l'or pour les besoins des règlements extérieurs. C'est le cas de la monnaie française. On ne peut pas demander une pièce d'or à la Banque de France, mais on peut lui demander un lingot d'or, pesant entre IO et I2 kilogs et valant 200 à 220.000 Frs.

La conversion en or pour les besoins extérieurs constitue un lien suffisant avec l'or.

2°-Les opérations de change ont lieu entre pays dont l'un (ou les deux) a une monnaie sans lien avec l'or.

2ème hypothèse : il s'agit des relations de change entre deux pays, dont l'un au moins a une monnaie qui n'est pas rattachée effectivement à l'or. Dans ce cas les relations au point de vue du change prennent un caractère d'instabilité qu'elles n'ont pas dans la première hypothèse. Ce caractère d'instabilité est évidemment, encore plus grand, lorsque les opérations de change se font entre deux pays dont l'un et l'autre ont une monnaie stable. Mais il suffit qu'un seul des deux pays ait une monnaie instable pour communiquer cette instabilité aux opérations de change.

Ière hypothèse relations de change entre pays à monnaies rattachées à l'or.

Bien que ce soit à l'heure actuelle l'hypothèse qui est le moins fréquemment réalisée, prenons d'abord l'hypothèse de relations de change entre deux pays qui sont au régime de la monnaie stable.

L'opération se ramène à l'échange de deux poids d'or équivalents.

Dans les relations entre les Etats-Unis et la France, à quoi se ramène l'opération que fait un banquier parisien auquel un client vient demander un chèque payable à New-York ? Le banquier parisien qui tire un chèque sur New-York est payé en monnaie française, c'est-à-dire en monnaie représentant effectivement de l'or. Que donne-t-il en échange ? Il donne un chèque libellé en dollars, c'est-à-dire en une monnaie en échange de laquelle on peut également recevoir de l'or. L'opération se ramène ainsi à échanger un poids d'or existant à Paris, à la Banque de France, contre un poids de métal équivalent existant à New-York, à la Banque Fédérale de Réserve.

Le prix théorique se détermine par le rapport des poids d'or des deux monnaies.

Dans ces conditions, il est facile de déterminer ce qu'on peut appeler le prix théorique auquel doit se faire l'opération de change. Ce prix est simplement déterminé par le rapport existant entre les deux poids d'or par lesquels les deux monnaies nationales sont définies. Or, si l'on compare le poids d'or que représente le dollar et le franc, on s'aperçoit que le dollar est défini par un poids d'or servant à définir le

Source : BIU Cujas

franc ce que 25,52 est à I. Pour avoir le poids d'or représenté par un dollar, il faut multiplier par 25,52 le chiffre I. Cela revient à dire que le prix théorique du dollar sur la place de Paris est de 25 Frs,52 centimes. Ce prix théorique ainsi déterminé est ce qu'on appelle le pair. Le change est au pair, lorsqu'il est au prix théorique déterminé.

Le change au pair.

Ce prix théorique fait abstraction: de la commission du banquier;

Ce prix est ainsi appelé, parce qu'il fait abstraction d'un certain nombre de circonstances. Il fait tout d'abord abstraction de la commission, ou bénéfice du banquier qui fait l'opération de change. Celui-ci, bien entendu, ne la fait pas pour rien et prélève son bénéfice. On s'en aperçoit très bien si, le même jour et au même moment, on a la curiosité de vouloir d'une part, vendre un dollar et, d'autre part en acheter un autre sur la place de Paris. On vend le dollar moins cher qu'on ne l'achète et la différence est la commission du banquier. Il faut donc faire abstraction de cette commission pour trouver le prix théorique de l'opération de change.

des risques d'insolvabilité.

Il faut également faire abstraction des risques possibles d'insolvabilité, ou de la solvabilité douteuse, de la maison sur laquelle est payable la devise étrangère. Evidemment, si la devise est un billet de Banque Fédérale de New-York, il n'y a aucune espèce de risque d'insolvabilité. Il n'y a donc rien à retrancher du prix théorique. Mais si la devise que l'on négocie est un chèque tiré sur une maison secondaire ou de troisième ordre, il peut y avoir lieu de tenir compte du degré d'insolvabilité de la maison sur laquelle ce chèque est tiré. Bien entendu, c'est la même chose que pour une lettre de change.

Enfin troisième circonstance dont le prix théorique fait abstraction : Lorsque la devise étrangère n'est pas payable à vue, lorsqu'elle est à quelques jours ou quelques semaines d'échance, il faut comme nous l'avons indiqué, déduire du prix théorique l'intérêt à courir jusqu'à l'échéance.

du délai de l'échéance.

Par conséquent, le prix théorique qu'on appelle le pair fait abstraction d'un certain nombre de circonstances.

Tableau du pair des principales monnaies.

Voici un tableau indiquant quel est le pair de quelques-unes des principales monnaies à l'heure actuelle. Sur ce tableau, quelques remarques préliminaires.

Le pair des monnaies étrangères, par rapport au franc, est maintenant tout à fait différent de ce qu'il était avant la guerre. Cela tient à ce que, depuis la guerre, beaucoup de monnaies ont changé de valeur, à commencer par le franc.

Un grand nombre de monnaies sont maintenant cotées en France notablement au-dessous de leur prix théorique

parce que beaucoup de ces monnaies sont aujourd'hui formées de papier non convertible en or.

Ces remarques faites, voici quels sont les cours au pair, des principales monnaies du monde.

Livres Sterling : I24,2I3.

A l'heure actuelle, sur le marché de Paris, la livre qui est devenue une monnaie de papier depuis Septembre I93I, est cotée entre 85,50 et 86, ce qui donne une grande différence entre le pair et le cours actuel.

Dollar : 25,523.

Pour illustrer le première remarque, indiquons tout de suite qu'avant la guerre, le pair de la livre était 25,22 et le pair du dollar 5, I8.

Belga : 3, 549.

Le Belga est la monnaie de compte belge. Ce qui le caractérise, c'est que ce n'est pas une monnaie qui circule en Belgique. Ce sont des francs belges qui circulent à l'intérieur du pays. C'est pour rendre plus aisée la cotation du franc belge à l'étranger qu'on a institué le belga, représentant 5 Frs belges.

Reichsmark : 6, 80

Couronne scandinave : 6, 840

Florin Hollandais : IO, 259

Franc suisse : 4, 925

Le franc suisse valait, avant la guerre, exactement le franc français, ainsi d'ailleurs que le franc belge.

Livre italienne : I, 343

La livre avait, avant la guerre, exactement la même valeur que le franc.

Scheling autrichien : 3, 59I

Avant la guerre l'unité secondaire de l'Autriche était la couronne.

Lei roumain : 0, I52

Le lei valait exactement le franc avant la guerre.

Zloty polonais : 2, 863

Yen japonais : I2, 723

Peso argentin : 24, 624

Milreis brésilien : 3, 53

Peso chilien : 3, 305.

Entre pays à monnaie stable, les cours du change ne s'éloignement pas sensiblement du pair.

Dans les rapports entre pays qui ont l'un et l'autre une monnaie stable, convertible en or, les cours pratiqués sur le marché tendent à revenir au pair et ne peuvent pas - c'est le point remarquable - s'en écarter très sensiblement. Tant qu'une monnaie reste convertible en or, son cours sur les marchés ne peut s'écarter très sensiblement du pair. On peut donc dire que le pair, pour une monnaie stable, est à peu près ce qu'on appelle pour les marchandises le prix normal,

Source : BIU Cujas

déterminé par le coût de la production.

On a vu, dans le Cours de Ière Année que, sauf dans des cas exceptionnels, le prix pratiqué sur le marché pour une marchandise quelconque ne peut s'éloigner beaucoup du coût de la production. Ici, c'est à peu près la même chose. Les prix pratiqués pour une devise convertible ne peuvent s'écarter très sensiblement du cours du pair.

Sur ces monnaies stables - nous ne parlons que de celles-là pour le moment - deux questions doivent être posées.

I°- Le prix pratiqué sur le marché ne peut s'écarter très sensiblement du pair. Comment cela se fait-il ? Par quel mécanisme le prix pratiqué sur le marché reste-t-il près du pair ?

2°- Quelles sont, dans les limites étroites où une monnaie convertible en or peut varier sur le marché des changes, les influences qui font varier le cours du change ?

La première question oblige à rappeler ce qu'il y a d'essentiel dans la seconde .

L'élément principal des variations du change est l'état de la balance des comptes.

L'élément principal des variations sur les marchés du cours des devises étrangères, c'est le rapport qui existe, à un moment donné, dans le pays considéré, entre ses créances sur l'étranger et ses dettes envers l'étranger. Autrement dit, l'élément fondamental qui agit sur le cours du change sur les différents marchés, c'est l'état de la balance des comptes du pays considéré. Si sa balance est favorable et se traduit par un excédent de créances sur ses dettes, les devises étrangères sur ses marchés sont abondantes puisqu'elles représentent les créances sur l'étranger et peu recherchées, puisqu'il est plus créancier que débiteur. Dans ce cas, naturellement, leur cours tend à baisser. C'est la loi qui s'applique à toute espèce de marchandises et de marchés.

C'est l'application de la loi de l'offre et de la demande.

Au contraire, lorsqu'un pays, sa balance internationale des comptes établie, se trouve être envers l'étranger plus débiteur qu'il n'est créancier, sur les marchés de ce pays, les devises étrangères sont recherchées, puisqu'il y a beaucoup de dettes à payer au dehors - et les devises n'abondent pas., puisque le pays est plus débiteur que créancier - Il se produit alors ce qui se passe pour toute espèce de marchandises : Etant recherchées et relativement rares, les devises étrangères seront plus chères.

Voilà ce qu'il convenait de rappeler avant d'aborder la première question.

Comment se fait-il que l'ampleur des variations du cours des devises étrangères, lorsqu'il s'agit de

La hausse ou la baisse du change déclanche des phénomènes qui entraînent une variation de sens contraire.

deux pays ayant une monnaie stable, ne puisse pas être plus considérable ? La raison est la suivante : Dans les rapports entre ces pays, lorsqu'il se produit une variation , en hausse ou en baisse, cette variation tend à déclancher un certain nombre de phénomènes économiques, qui ont pour effet d'aménер une variation de sens contraire. Voici, en deux mots, le mécanisme de ces mouvements.

Dans les rapports entre pays à monnaie stable,le cours des changes est en état d'équilibre stable, puisque les variations qui se produisent tendent à déterminer des variations en sens contraire, par conséquent à annuler l'effet du premier mouvement.

La hausse du change encourage les exportations et décourage les importations.

Que se passe-t-il lorsque, sur le marché de Paris, on voit se produire un mouvement de hausse des principales devises étrangères ? Il se produit tant que le franc demeure une monnaie cinvertible en or bien entendu, une série de phénomènes. La hausse tend tout d'abord à encourager l'exportation des marchandises et au contraire, à rendre l'importation plus coûteuse et plus difficile. En effet, comment les choses se passent-elles, en cas de hausse des changes étrangers sur le marché des marchandises ? L'exportateur français, commerçant ou industriel, qui vend des marchandises à l'étranger, a une créance exprimée en devises étrangères, en dollars par exemple.

Lorsque le cours du dollar, sur le marché de Paris, dépasse le pair, on dit qu'il fait prime. En ce moment, par exemple, le dollar fait prime, par rapport au pair, d'environ dix centimes.

Le résultat est que l'exportateur français réalise un bénéfice supplémentaire, puisque le dollar vaut plus cher. L'exportation française se trouve ainsi encouragée d'autant plus que la prime est plus grande.

A l'inverse, l'importateur français, qui doit payer en devises étrangères pour s'acquitter de ses dettes, les paye plus cher, ce qui accroît son prix de revient Cette majoration le force à vendre un peu plus cher au public français les marchandises qu'il a achetées Donc, difficulté pour l'importation, ce qui tend à diminuer la consommation des marchandises étrangères.

Elle augmente ainsi les créances et diminue les dettes l'étranger.

La conséquence est que les créances françaises sur l'étranger, du fait de l'exportation accrue, tendent à devenir plus grandes et qu'à l'inverse, les dettes françaises sur l'étranger, du fait de l'importation diminuée, tendent à être plus faibles. La prime à l'exportation, d'une part et l' empêchement où la gêne à l'importation, d'autre part, constituent déjà un élément qui tend à rétablir l'équilibre sur le marché des changes.

Source : BIU Cujas

Dans les années qui ont suivi la guerre on a vu ces primes à l'exportation s'accroître d'une façon extrêmement sensible, du fait de la hausse des devises étrangères

Mais ce qui se produit sur le marché des marchandises n'est pas le seul phénomène résultant de la hausse des devises étrangères. Il y en a d'autres qui tendent au même résultat et qui sont déclanchés sur le marché des valeurs mobilières. Que se passe-t-il en cas de hausse ?

Elle détermine par l'arbitrage l'exportation des valeurs internationales.

Nous avons vu qu'il y avait sur le marché financier un certain nombre de valeurs appelées valeurs internationales, c'est-à-dire qui sont cotées sur les principaux marchés financiers du monde. Avant la guerre, le type de ces valeurs internationales, c'étaient les fonds turcs. Lorsqu'il se produit sur la place de Paris une hausse des devises étrangères, les arbitragistes entrent en scène. Il y a des arbitrages en matière de change; il y en a aussi en matière de valeurs mobilières. L'arbitrage consiste essentiellement, dans le cas qui nous intéresse, à acheter la valeur internationale sur le marché où elle est le moins cher pour la revendre, au même moment, sur le marché où elle est le plus cher et à réaliser ainsi un bénéfice. Il suffit qu'il soit de quelques centimes, lorsqu'on opère sur de grandes quantités de titres, pour réaliser un gain important. Lorsqu'une hausse des devises étrangères se produit à Paris, cela signifie que le franc est légèrement déprécié. L'arbitragiste va donc acheter des valeurs étrangères sur le marché de Paris à meilleur compte que sur d'autres places, puis il va les revendre sur un marché dont la monnaie est élevée par rapport au franc.

Par quoi se traduisent ces opérations d'arbitrage sur les valeurs mobilières ? Par une exportation de valeur mobilières internationales.

Il y avait des valeurs cotées sur le marché de Paris; une certaine quantité s'est trouvée exportée à l'étranger. De ce fait, le marché de Paris, exportateur de valeurs internationales, se trouve créancier des marchés acheteurs de ces valeurs.

Cela va tendre encore à enrayer le mouvement qui s'était produit sur les devises et à les faire baisser.

Mais les opérations qui se font ainsi sur valeurs mobilières ne portent pas seulement sur les valeurs dites internationales. Elles peuvent porter sur d'autres valeurs. Les étrangers disposant de capitaux

et des autres valeurs étrangeres.

liquides, à l'affût de placements avantageux, peuvent chercher à bénéficier de la baisse du franc par rapport à leur devise nationale. Par exemple, un Hollandais,

Source : BIU Cujas « Les Cours de Droit » 3, PLACE DE LA SORBONNE. 3

dont la devise est en ce moment en hausse par rapport au franc, peut se dire qu'étant donnée la baisse du franc, il est avantageux pour lui d'acheter des valeurs françaises, parce que le jour où la prime du florin sur le franc aura disparu, il fera un bénéfice sur les titres qu'il a achetés. Lorsqu'on opère sur de très grandes quantités de titres, il suffit d'une différence de quelques centimes par unité pour que l'opération soit fructueuse. Les gens qui se livrent à ce genre d'opérations ne font d'ailleurs pas de placements durables. Ils n'achètent que pour revendre peu après.

Et l'achat des valeurs nationales.

Sur le marché français, les valeurs françaises peuvent également bénéficier de la baisse du franc. Le français qui a des valeurs étrangères va pouvoir faire le raisonnement inverse. Il a des valeurs exprimées en dollars ou en florins, qui sont en même temps des devises ayant légèrement dépassé le pair sur le marché de Paris. Il peut alors trouver l'occasion bonne pour s'en défaire, réalisant ainsi dans certains cas un bénéfice appréciable sur son prix d'achat.

Par conséquent, c'est encore le même résultat : la hausse des devises étrangères provoque des opérations qui rendent la France plus créancière de l'étranger, en même temps que moins débitrice. Cela tend par conséquent à déclancher une variation en sens inverse de celle qui s'était produite.

Elle déclanche la politique de la hausse de l'escompte.

Voilà déjà des phénomènes qui sont purement automatiques. Mais à côté de ces phénomènes qui se produisent soit sur le marché des marchandises, soit sur le marché des valeurs mobilières, vient s'en ajouter un autre. Celui-là n'a pas tout à fait le même caractère d'automatisme que ceux dont nous venons de parler. Il est déclanché par la volonté des grandes banques d'une façon purement arbitraire. C'est une décision qui est imposée, dans une large mesure, aux banques par les circonstances elles-mêmes et qu'elles ne pourraient pas ne pas prendre sans risquer de léser gravement les intérêts dont elles ont la charge.

et du taux des autres opérations à court terme.

Ce phénomène, c'est la hausse du taux de l'escompte, qui est accompagnée de la hausse de toutes les autres opérations de banque à court terme.

La Banque centrale élève le taux de l'escompte pour éviter l'exode de l'or.

Sur une place où les devises étrangères sont en hausse, si cette hausse est assez sensible et si elle dure un temps assez long, la banque centrale, qui est chargée d'émettre les billets et est en même temps la gardienne du stock d'or nationale, a lieu de craindre qu'on ne vienne lui demander de l'or pour l'exportation. En effet - c'est un point sur lequel nous reviendrons - à partir d'un certain degré de hausse des

Source : BIU Cujas

devises étrangères, il devient plus avantageux pour les nationaux qui ont des paiements à faire au dehors de les faire en exportant de l'or qu'en achetant sur le marché des devises étrangères. Aussi, lorsque la Banque centrale voit le cours des devises étrangères hausser d'une façon durable, elle prévoit que l'on va s'attaquer à son stock d'or. Pour elle, le moyen de diminuer les demandes, c'est d'élever le taux de l'escompte, ainsi que le taux des avances sur titres.

Comment la hausse du taux de l'escompte et des avances sur titres va-t-elle ralentir les demandes d'or ? C'est très simple .

Si les commerçants ou les industriels qui ont acheté des marchandises à l'étranger demandent de l'or à la banque centrale; il faudra pour cela qu'ils se procurent les billets pour la somme dont ils ont besoin. Pour cela, ils font escompter les effets de commerce qu'ils ont en portefeuille ou bien, si leur portefeuille d'effets ne suffit pas, ils vont demander une avance sur les valeurs mobilières qu'ils détiennent. En élevant le taux de l'escompte et des avances sur titres, on gêne les gens qui veulent demander de l'or à la banque centrale et on arrête ces demandes.

Les autres banques élèvent aussi le taux de l'escompte et des avances sur titres.

Lorsque la banque centrale decide de prendre cette mesure, est-ce que les banques privées sont obligées, en fait - elles ne le sont pas en droit bien entendu - de se conformer à la décision de la banque centrale ? Vont-elles être obligées d'élever le taux de l'escompte sur le marché libre ? Oui, dans une très large mesure.

Les banques privées peuvent; à certains moments, être contraintes de faire réescompter sur la banque centrale les effets de commerce qu'elles ont elles-mêmes escomptés. Les grandes institutions de crédit ont un portefeuille important d'effets de commerce. Si elles ont besoin de disponibilités avant l'échéance, elles en obtiennent en faisant réescompter leur portefeuille d'effets par la banque centrale. Par conséquent, lorsque la banque centrale relève son taux d'escompte, si les banques privées n'en font pas autant sur le marché libre, elles sont exposées, dans le cas où elles auraient besoin de faire réescompter leur portefeuille d'effets de commerce, à payer un taux d'intérêt plus élevé que celui qu'elles ont demandé elles mêmes à leurs clients. Elles pourraient donc subir des pertes et c'est pour cela que, sauf dans les cas exceptionnels, les banques privées suivent le signal donné par la banque centrale.

Le taux des reports hausse également.

Lorsqu'une hausse du taux de l'escompte et des avances sur titres se produit à la bourse des valeurs on voit également augmenter le taux des reports dans les Bourses de marchandises. Par conséquent, les prin-

Source : BIU Cujas

cipales opérations de change à court terme se font d
sormais à des prix plus élevés et dans des condition
moins avantageuses pour ceux qui veulent les faire.

Quelles conséquences va avoir cette hausse du taux de l'escompte et des autres opérations d'avance à court terme ?

La hausse de l'escompte attire les capitaux flottants.

Tout d'abord, la hausse du taux de l'escompte attire sur le marché financier une masse plus ou moi considérable de capitaux flottants. Il y a toujours, de par le monde, une très grande quantité de capitau flottants qui, pour diverses raisons, ne veulent ou peuvent trouver de placement durable. Ces capitaux ne recherchent et n'acceptent que des placements de très courte durée. Lorsqu'une hausse du taux de l'escompte se produit sur une place financière, ces capitaux trouvent là une bonne occasion de venir se placer à des taux avantageux. Parmi ces capitaux ainsi attirés, il n'y a pas seulement des capitaux étrangers, il y a aussi des capitaux nationaux, qui avaient fait le même raisonnement, mais en sens inverse et avaient été sur des places étrangères chercher des placements à court terme dans des conditions avantageuses. Lorsque ces capitaux expatriés trouvent sur leur place d'origine des placements dans les conditions aussi ou même plus avantageuses que celles qu'ils ont été chercher à l'étranger, ils reviennent dans leur pays d'origine.

Elle rapatrie les capitaux nationaux.

Il en résulte une demande de francs donc une baisse du change.

Or, tous ces capitaux qui reviennent ou qui viennent sur la place où le taux général de l'escompte est élevé, sous quelle forme se présentent-t-ils ? Tous ces transferts se traduisent par une demande de la monnaie nationale de la place considérée. S'il s'agit du marché des changes de Paris, cela se traduit par une demande de francs contre offre de dollars, de francs suisses, etc..... Il y a par conséquent une demande de francs plus considérable et une offre accr de dollars, de florins, de francs suisses, etc.... Cela tend, comme les phénomènes déjà indiqués à déclancher sur le marché des changes une variation en sens inverse de celle qui s'était tout d'abord produite.

Ces déplacements de capitaux sont provisoires.

Il est vrai - et c'est une réserve importante à faire - que ces rapatriements ou ces importations de capitaux sont quelque chose de provisoire. Ces capitaux étrangers ou nationaux ne viennent ou ne reviennent pas, par exemple, en France sans esprit de retour. Ils viennent seulement profiter d'une occasion favorable et le jour où le taux de l'escompte aura baissé sur notre place, on verra ces capitaux flottants reprendre leurs voyages et s'en aller chercher ailleurs l'occasion qu'ils ne trouvent plus chez nous. Ce jour là, l'exode de ces capitaux se traduira sur l

Source : BIU Cujas

marché du change par une demande de francs suisses, de dollars, etc... et par une offre de francs.

Le remède n'est donc que provisoire, mais en matière de change, les remèdes provisoires suffisent dans la plupart des cas, Sauf le cas ou quelque chose de très durable pèse sur une monnaie nationale, ou si elle se déprécie pour longtemps, il y a toujours des fluctuations continuelles sur le marché des changes.

Voilà un premier effet de la hausse du taux de l'escompte et des autres opérations de change à court terme, mais elle en produit encore un autre.

La hausse de l'escompte entraîne la baisse des prix.

Les commerçants et industriels qui ont besoin de faire escompter leur lettres de change sur le marché national ne peuvent désormais obtenir l'escompte de leurs effets de commerce qu'à des conditions moins avantageuses. Ils paient plus cher le crédit à court terme, l'escompte, les opérations d 'avances sur titres ou sur marchandises. Ce fait d'avoir à payer plus cher, soit l'escompte de leurs effets de commerce, soit les autres opérations à court terme, les rend moins avantageuses et cela va incliner les commerçants ou industriels à baisser le prix des marchandises qu'ils vendent. En effet, si le taux de l'escompte est très élevé, il devient plus avantageux pour le commerçant qui a un stock de marchandises en magasin de les vendre pour ce créer des disponibilités.

Cette baisse encourage les exportations et décourage les importations.

Or, lorsque sur un marché, on voit que le prix des marchandises tend à la baisse, cela encourage tout d'abord les exportations. Très souvent, en effet, c'est sur les marchés étrangers que les commerçants et industriels, pour se procurer des fonds liquides, vont vendre leurs marchandises. Puis, en même temps, sur ces marchés où le prix des marchandises tend à la baisse, les importations étrangères vont venir moins volontiers. Les étrangers enverront plutôt leurs marchandises dans des pays où les prix sont restés plus élevés que dans les pays où les prix des marchandises sont en baisse.

Il y a là un effet tout à fait du même ordre que celui que nous avons déjà indiqué : encouragement à l'exportation et obstacle aux importations.

Cette politique du maniement du taux de l'escompte n'est pas d'invention récente. Elle s'est formée au XIX° siècle. La Banque d'Angleterre a notamment contribué à en établir les règles essentielles et l'on peut dire que cette politique est, depuis longtemps déjà devenu classique. On sait très bien que, sauf dans des cas exceptionnels, elle produit des effets assez énergiques pour remédier à une hausse des devises étrangères.

La baisse du taux de l'escompte peut aussi agir sur le marché des devises; mais en sens inverse.

Source : BIU Cujas

La baisse du taux de l'escompte décourage l'afflux de l'or.

La Banque de France, dans ces dernières années, a estimé, à un moment donné, qu'il lui venait des places étrangères des quantités d'or trop considérables, expédiées des Etats-Unis, d'Angleterre. Cet afflux d'or était de nature à gêner les places étrangères desquelles l'or était exporté. Ainsi, la Banque de France, pour ne pas mettre dans l'embarras la banque d'Angleterre qui a toujours eu un stock d'or relativement faible, eu égard à la situation économique et financière de l'Angleterre dans le monde, a abaissé à diverses reprises son taux d'escompte afin de décourager les capitaux étrangers qui venaient s'investir en France et de chercher à arrêter cet exode de l'or anglais, qui était si gênant pour la Banque d'Angleterre.

Le maniement du taux de l'escompte est, on le voit, une arme très efficace, soit qu'on hausse, soit qu'on abaisse ce taux.

Voilà, dans ses éléments principaux au moins, le mécanisme automatique ou quasi automatique que les mouvements de hausse ou de baisse des devises étrangères mettent en mouvement, tel qu'on peut le considérer dans les rapports entre deux pays dont la monnaie est stable.

Le cours des change ne peut dépasser les points d'or.

Mais il y a quelque chose de plus, en ce qui concerne le cours des changes, dans les rapports entre p dont la monnaie est convertible en or. Le cours des changes ne peut dépasser, soit en hausse, soit en bais un certain prix. Ces points dans le sens de la hausse et dans le sens de la baisse s'appellent les points d'or. L'un est le point d'entrée de l'or; l'autre le point de sortie. Ces deux points sont des sortes de cran d'arrêt qui empêchent les variations trop considérables des devises étrangères.

Ce sont les points à partir desquels il est plus avantageux d'expédier de l'or.

Supposons que, sur le marché français, le cours des principales devises étrangères - nous parlons des devises convertibles en or et il n'y en a pas beaucoup à l'heure actuelle - dépassent le pair. A partir d'un certain niveau du cours de ces devises étrangères, le Français qui a des paiements à faire à l'étranger et qui, normalement, doit chercher les devises dont il a besoin sur le marché français, s'aperçoit qu'il lui serait moins coûteux d'aller à la Banque de France demander des lingots d'or et d'expédier cet or sur les places étrangères dont il est débiteur, au lieu d'acheter très cher des devises étrangères. Bien entendu, ce n'est pas le débiteur français lui-même qui va à la Banque de France. Ce sont des banquiers qui font les opérations.

A partir de quel moment ce font ces opérations C'est un calcul très simple.

Source : BIU Cujas

Le point de sortie de l'or.

En ce moment, on doit payer par exemple la devise américaine, sur le marché de Paris, 25,62 ou 25,62 I/2. A partir du cours de 25,62, il est plus avantageux, au lieu d'acheter du dollar de faire expédier de l'or sur la place de New-York, parce que les frais d'envoi du métal ne sont pas très considérables, eu égard à sa valeur. A partir de ce moment, on a atteint ce qu'on appelle le point de sortie de l'or. A partir d'un certain cours de la devise étrangère, l'or français commence à franchir les frontières et à s'en aller servir à des règlements sur les places étrangères. C'est précisément ce qui se produit depuis quelques semaines en ce qui concerne le dollar, qui a atteint sur le marché de Paris le point de sortie de l'or. Chaque semaine, en consultant le bilan de la Banque de France, on s'aperçoit qu'il y a des sorties d'or pas très importantes, mais déjà significatives. Par conséquent, le stock d'or de la Banque de France tend à diminuer légèrement. Il est vrai qu'il dépasse encore 80 milliards, et qu'il reste encore une marge importante.

Le point d'entrée de l'or.

D'autre part, il y a, au-dessous du pair, pour les devises étrangères, le point d'entrée de l'or. Lorsque le cours du franc s'élève sur les places étrangères au-dessus du pair, le débiteur étranger qui a des règlements à faire en France, fait exactement le même raisonnement que le débiteur français. Lorsque le franc dépasse un certain cours, le débiteur étranger dit qu'il vaut mieux pour lui aller demander de l'or à sa Banque centrale. De sorte que, sur le marché français, le cours des devises étrangères ne peut baisser au-dessous du point d'entrée de l'or, parce que, à partir de ce moment, les étrangers qui ont des règlements à faire en France cessent de demander du franc et, par conséquent, arrêtent la montée du franc. Le point d'entrée de l'or limite chez nous la baisse des devises étrangères et limite à l'étranger la hausse du franc.

L'afflux de l'or en France de 1927 à 1931.

Depuis quelques semaines, il y a en France des devises étrangères qui ont atteint le point de sortie de l'or et cela détermine des sorties d'or. Mais pendant de très longs mois; entre 1927 et 1931 à peu près, il y a eu en France un afflux d'or, déterminé par le fait que nous avions des changes sur l'étranger constamment favorables. Constamment le cours des devises étrangères était plus bas que le pair et, à l'étranger le cours du franc était supérieur au pair. Ce sont ces phénomènes qui, pendant des années, ont déterminé en France cet afflux d'or qui a tellement accru le stock d'or de la Banque de France.

Source : BIU Cujas

Causes des variations du cours des devises.

Ceci posé quels sont les faits qui déterminent les variations du cours des devises étrangères ? Le fait principal, dont l'action est de beaucoup la plus importante, c'est l'état de la balance internationale des comptes. Lorsqu'un pays à une balance créditrice, qui se solde par un excédent des offres de devises étrangères. Cela témoigne qu'il y a entre les mains des nationaux beaucoup de devises étrangères, qui sont offertes sur le marché et déterminent la baisse de ces devises. Lorsque la balance des comptes est, au contraire, débitrice, lorsqu'il y a un excédent de dettes envers l'étranger sur les créances, les devises étrangères sont moins offertes qu'elles sont demandées. Dans ce cas, leur prix tend à monter.

L'état de la balance des comptes.

Sur la balance des comptes et son influence sur le marché des devises, deux remarques sont à faire.

La première, c'est que le cours des devises étrangères, à un moment quelconque, n'est pas seulement déterminé par les offres actuelles et les demandes actuelles. Le cours est également déterminé, dans une mesure plus ou moins large, par ce qu'on prévoit sur le marché.

Le cours des devises est déterminé par les offres et devises actuelles et prévues.

Supposons par exemple que la devise de New-York soit en ce moment rare et que son cours tende à monter. Si l'on prévoit sur le marché des changes que cette rareté va bientôt cesser et qu'il y aura une abondance plus grande de devises américaines, cela freine évidemment la montée du cours. On se préoccupe, non pas seulement de ce qui existe, à l'heure où, on cote les devises, mais de ce qui se passera.

Ce phénomène n'est pas une nouveauté. Il se produit sur tous les marchés de marchandises. Le prix des marchandises est influencé, non pas seulement par l'état actuel des offres et des demandes, mais aussi par l'état prochain de ces offres et de ces demandes.

La seconde remarque, c'est que, sur un marché, chacune des devises étrangères a son propre cours, sa propre cote. Il se peut, à un moment donné, que la devise américaine soit très demandée et que la devise anglaise le soit beaucoup moins. Il y a des offres et des demandes spéciales aux principales devises. Entre des devises distinctes, il n'y a cependant pas de séparation absolue et, par le fait des arbitrages - dont nous avons parlé - il s'établit des communications constantes d'une devise à une autre. Si, par exemple, la devise américaine est rare sur le marché français on pourra aller en chercher sur d'autres places. Avec quoi la payera-t-on ? Avec les devises qui sont au moment surabondantes, de sorte que, par le jeu des arbitrages, il s'établit constamment des communications entre les devises. On peut en dégager une sorte de

L'arbitrage établit un mouvement moyen des devises.

Source : BIU Cujas

mouvement moyen, qui est commun à toutes les devises; soit en hausse, soit en baisse.

Voilà donc un premier facteur des variations des cours du change, le plus important : l'état de la balance des comptes.

Le taux comparé de l'intérêt des placements à court terme.

Un autre facteur, tout en ayant une importance moins marquante, est tout de même à considérer d'une façon sérieuse. C'est le taux comparé de l'intérêt pour les placements à court terme sur les principaux marchés des changes, sur les principales places où on achète et où on vend les devises étrangères. Pourquoi et comment le taux de l'intérêt sur les placements à court terme est-il un facteur de variations des devises étrangères ? C'est très simple.

L'achat d'une devise étrangère est un moyen de transfert à court terme des capitaux. Si, par exemple on achète à Paris des devises anglaises payables à Londres, c'est un moyen de transférer des capitaux de France en Angleterre. Si, à ce moment le taux de l'intérêt est plus élevé sur le marché anglais qu'il ne l'est sur le marché français, les capitalistes français à la recherche d'un placement fructueux vont acheter de la devise anglaise. La hausse du taux de l'intérêt, par rapport à notre marché, va provoquer une hausse de la devise payable à Londres, parce que cette devise sera l'objet de demandes suivies.

L'état de la balance des comptes et la hausse des variations du taux de l'intérêt sont des facteurs que l'on peut appeler des facteurs matériels des variations du cours des devises étrangères.

Les facteurs psychologiques.

Dans l'hypothèse sur laquelle nous raisonnons, où il s'agit de relations de change entre pays dont la monnaie est effectivement rattachée à l'or, ces deux facteurs matériels sont de beaucoup les plus importants. Ce sont ceux qui agissent le plus fortement sur le cours des devises étrangères. Mais ces facteurs matériels ne sont pas les seuls et, à côté, il y a des facteurs psychologiques, c'est-à-dire des facteurs malaisément définissables. Ce sont ceux qui tiennent à l'état d'esprit du public, des détenteurs de capitaux, des acheteurs ou des vendeurs de devises étrangères. Nous parlerons plus loin des facteurs psychologiques dans l'hypothèse des relations de change entre pays dont l'un au moins n'a pas une monnaie stable. Nous verrons alors que ces facteurs prennent la première place et dépassent en importance les facteurs matériels.

Pour le moment, nous n'examinerons ces facteurs que dans l'hypothèse de relations de change entre pays ayant l'un et l'autre une monnaie stable. Bien que moins importants que les facteurs matériels, ils ont

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

cependant une certaine influence.

Les inquiétudes politiques ou financières

Si un pays sur lequel les devises étrangères sont payables manifeste des symptômes de troubles prochains ou actuels, politiques ou économiques, alors même que les facteurs matériels restent favorables, ces devises tendront à baisser sous l'influence des facteurs psychologiques. Si, par exemple, sur le marché anglais il y a des inquiétudes politiques, ou qu'on craigne une nouvelle dépréciation de la livre, la devise anglaise tendra à baisser, même si les facteurs matériels sont favorables. A l'inverse, si, sur le marché français, on ressent des inquiétudes quant au prompt rétablissement des finances, la devise française va tendre à baisser, alors même qu'elle est solidement rattachée à l'or, tandis que les principales devises étrangères tendront à monter. C'est un peu ce qui se produit actuellement.

Les facteurs psychologiques jouent surtout dans les périodes troublées.

D'une façon générale, dans les périodes troublées comme celle que nous traversons, même dans les pays dont la monnaie est saine, les facteurs psychologiques agissent beaucoup plus qu'ils n'agissaient avant la grande guerre. Depuis la guerre en effet, on a vu tomber les monnaies réputées les plus solides. Ce fait a donné naissance, dans la politique nationale et internationale, à un état d'esprit prompt à s'alarmer. Cela explique que, depuis la fin de la guerre, les facteurs psychologiques jouent plus souvent et d'une façon plus marquée que dans la période normale d'avant guerre.

Dans les pays à monnaies stables les oscillations du change sont limitées.

Ainsi, toujours dans l'hypothèse des pays à monnaie stable, les relations monétaires, les oscillations des cours du change, sont assez étroitement limitées et en état d'équilibre stable. Cette constatation va nous permettre de comprendre aisément la façon dont se règle la balance internationale des comptes, étant donné les influences qui déterminent les variations des cours des devises étrangères.

La balance des comptes aboutit toujours à un règlement.

Il y a tout d'abord un principe à poser, non pas théorique, mais essentiellement pratique. Il faut se dire que, d'une façon ou d'une autre, en bien ou en mal, par des procédés profitables ou nuisibles à l'économie nationale, tôt ou tard la balance internationale des comptes doit toujours aboutir à un règlement, c'est-à-dire que la partie débitrice doit nécessairement, en temps normal, aboutir à des paiements effectifs, sous réserve bien entendu, des accidents inévitables qui peuvent se produire. C'est une vérité qu'on énonçait comme allant de soi en temps normal, mais sur laquelle il est peut être utile d'appuyer à l'heure actuelle. Evidemment depuis la guerre, on a vu des cas très nombreux dans lesquels une balance des comptes

Source : BIU Cujas

débitrice n'aboutissait pas à des paiements effectifs. Je ne parle pas seulement de ces dettes d'un genre particulier que sont les dettes inter-gouvernementales, mais des dettes internationales privées. On a vu, depuis déjà bien des années, des dettes internationales qui n'aboutissaient pas à des paiements effectifs.

Les cas de "crédits gelés"

On peut citer comme exemple le cas de l'Allemagne Entre 1927 et 1929, les financiers anglais et américains ont, à titre privé, prêté à l'Allemagne des sommes extrêmement élevées, se chiffrant par des milliards de marks. Ces avances sous des formes diverses ont abouti à ce qu'on a appelé, d'une expression qui est entrée dans l'usage, des "crédits gelés". Des arrangements ont été pris, tant bien que mal, entre créanciers et débiteurs, pour obtenir le remboursement par paiements partiels et successifs. Mais il apparaît très probable que ces payements ne couvriront pas intégralement les sommes dûes. C'est un exemple saisissant et actuel de défaut pour les dettes privées.

Mais si l'après-guerre nous a offert des cas remarquables de ce défaut d'ajustement entre les situations créditrices et les paiements de faits, il faut bien se dire que cela ne peut pas devenir la règle habituelle. Si, d'une façon générale et prolongée, les débiteurs privés ne payaient pas les dettes qu'ils ont contractées envers l'étranger, la vie économique internationale deviendrait tout simplement impossible. Elle n'est possible et ne peut garder son intensité qu'à la condition que les balances des comptes se soldent effectivement par des paiements.

Ils sont exceptionnels.

Ce principe fondamental rappelé, comment la balance internationale des comptes se règle-t-elle ?

La balance des comptes se règle d'abord par compensation.

Elle se règle tout d'abord, et dans une mesure souvent très large, par voie de compensation. Sur une place donnée, Paris par exemple, il y a, à tout moment des devises américaines qui sont demandées ou offertes. Ce qui est vrai de la devise américaine, l'est des devises anglaises, allemandes, belges, etc... Si l'on considère l'ensemble du marché des devises étrangères on s'aperçoit qu'il y a une certaine quantité de demandes et d'offres et ces demandes aboutissent à une compensation entre les demandes de l'ensemble des devises étrangères et les offres de l'ensemble de ces mêmes devises. Mais cette compensation ne peut évidemment s'opérer que jusqu'à concurrence de la somme la plus faible. Lorsqu'on a opéré cette balance entre les offres et les demandes, on s'aperçoit qu'il y a un résidu, soit actif (on reste créancier de l'étranger) soit passif, (on reste débiteur de l'étranger).

Source : BIU Cujas

Il reste un résidu débiteur ou créditeur.

Il peut se faire - c'est le cas le plus habituel qu'un pays soit alternativement créancier ou débiteu que sa balance internationale des comptes soit tantô créditrice, tantôt débitrice. Mais il peut aussi se faire - et ceci est plus grave - que, d'une façon durable, ces alternances ne se produisent pas et qu' pays ait constamment une balance internationale ou d bitrice ou créditrice.

ce résidu est souvent de sens alternatif,

Voyons la première hypothèse, la plus fréquente. Si, un pays a tantôt une balance créditrice, tantôt débitrice, cette hypothèse n'est pas de nature à sou lever beaucoup d'inquiétudes. Voici un pays qui à un moment donné a une balance débitrice. Tout le mécani me si précis tendant à rétablir l'équilibre par les procédés que nous avons indiqués va entrer en action Dans le pays qui a une balance des comptes débitrice on va voir entrer en jeu les encouragements à l'expo tation, les entraves à l'importation, soit sur le ma ché des marchandises, soit sur le marché des valeurs mobilières . Et puis si cette réaction ne suffit pas à rétablir l'équilibre, on va voir entrer en jeu les mouvements internationaux de l'or. Lorsque les prine pales devises étrangères auront atteint le point de sortie de l'or, on verra une certaine quantité d'or quitter le pays, et la balance des comptes sera ains rétablie.

par suite des facteurs de réaction automatique.

Dans l'hypothèse sur laquelle nous raisonnons, il n'y a pas lieu de s'inquiéter de ces mouvements d or. Comme il y a des alternances de créances et de dettes l'or sorti à un moment donné rentrera dans qu ques semaines ou dans quelques mois. Il y a ainsi de mouvements de va et vient d'or qui n'ont rien d'inqui tant pour le pays considéré.

La balance des comptes est, dans certains cas, constamment débitrice

L'hypothèse que nous avons indiquée ensuite est beaucoup plus grave.Que se passe-t-il, et comment la balance internationale des comntes se règle-t-elle, dans le cas d'un pays qui va, pour une longue period avoir une balance débitrice ?Voici un pays, qui cons tamment se trouve avoir, tout compte fait, un excéde de dettes à régler envers les pays étrangers. N'y a-t il pas là, pour ce pays, une source légitime d'inquié tude ? N'y a-t-il pas lieu de s'inquiéter de la façon dont ces paiements sont faits et de la façon dont ils réagiront sur toute l'économie nationale ?

Voilà la question importante qui se pose dans cet hypothèse. On peut d'ailleurs se demander si cette hypothèse est de nature à se réaliser en fait, s'il est possible de concevoir qu'un pays ait une balance internationale des comptes constamment débitrice, ou constamment créditrice. Est-ce que par la force même des choses, la première hypothèse n'est pas la seule

Source : BIU Cujas

possible, c'est-à-dire celle dans laquelle il y a une alternance régulière des balances créditrices et débitrices ?

Cette hypothèse est contraire à la théorie de Ricardo.

On peut se demander si la seconde hypothèse est possible et, pendant très longtemps, on n'y a pas cru. En économie politique, on s'est fié longtemps à une théorie qui avait été formulée au début du XIX° siècle par Ricardo, théorie célèbre sur la foi de laquelle on a cru qu'un pays ne pouvait avoir une balance des comptes constamment dans le même sens.

D'après Ricardo la balance débitrice entraîne une exportation d'or, qui rétablit l'équilibre par le mouvement des prix.

Ricardo raisonnait de la façon suivante : Voilà deux pays dont l'un aurait une balance longtemps débitrice et l'autre une balance créditrice pour la même période de temps. Que va-t-il arriver ? Dans le pays qui a constamment une balance débitrice, l'or, va s'expatrier vers le pays dont la balance est créditrice. Il va y avoir par conséquent, un courant permanent de métal or, qui prendra sa source dans le pays débiteur et qui aboutira dans le pays créancier.

Lorsque cet état de choses aura duré un certain temps, dit Ricardo, le pays créancier aura un stock d'or surabondant. Cette surabondance va céer une hausse des prix. La monnaie surabondante, va se déprécier et, lorsqu'une monnaie se déprécie et perd de sa valeur ce phénomène se traduit par une hausse générale des prix. Au contraire, dans le pays débiteur, dont le stock d'or va en s'amenuisant de plus en plus, l'or prend une valeur grandissante du fait de sa rareté, ce qui se traduit en matière de prix par une baisse.

Cette différence dans le niveau des prix, dit Ricardo, va empêcher le pays créancier de continuer à exporter des marchandises dans le pays débiteur; au contraire, dans le pays débiteur, la baisse des prix va déterminer des exportations de plus en plus considérables vers le pays créancier. Par conséquent, le sens de la balance des comptes va se renverser. Le pays qui était débiteur va devenir créancier et le pays créancier va devenir débiteur. L'or va quitter le pays dans lequel il restait accumulé et va reprendre le chemin de son pays d'origine.

La distribution de l'or est harmonieuse.

Voilà la théorie de Ricardo résumée dans ses caractères essentiels. La conséquence qu'il en tire, c'est que l'or tend constamment à se distribuer entre les Nations de la façon la plus conforme à leurs intérêts et à leur situation économique générale. Il y aurait, par conséquent, une loi harmonieuse qui règlerait d'une façon satisfaisante pour tout le monde les mouvements internationaux de l'or et sa distribution.

Cette théorie, comme toutes les théories, est extrêmement simple. Pendant une grande partie du XIX° siècle, on l'a considérée comme incontestable. Cepen-

Source : BIU Cujas

dant, peu à peu, on s'est aperçu qu'il y avait un désaccord croissant entre la théorie de Ricardo et les phénomènes monétaires. On s'en était déjà aperçu avant guerre, en période d'équilibre économique. On s'en est aperçu bien davantage depuis la guerre.

La théorie de Ricardo est contredite par les faits monétaires.

Vers le milieu de l'année 1932, cinq pays détenaient à eux seuls entre 62 et 65 % du stock d'or mondial. C'étaient les Etats-Unis, la France, la Suisse, les Pays-Bas et la Belgique. Le reste du monde n'avait à se partager que les 38 ou 35 % restants. Or, l'accumulation du stock d'or dans ces 5 pays n'a pas eu du tout pour effet de déterminer les mouvements en sens inverse qui, d'après la théorie de Ricardo, auraient pu se produire. On ne voyait pas du tout les prix monter plus qu'ailleurs et on ne voyait pas le métal or accumulé émigrer vers les autres pays.

cinq pays accumulent les deux tiers du stock d'or mondial.

Les prix ne haussent pas dans ces pays.

Voilà donc un exemple actuel, tout à fait typique. Mais bien avant la guerre on avait pu s'apercevoir qu'il y avait des pays dont la balance était à peu près constamment débitrice. Déjà au XIX° siècle, il y avait des pays constamment créanciers de l'étranger et cela impliquait qu'il y avait d'autres pays dont la balance était constamment débitrice. Il y avait notamment deux pays dont la balance était toujours créditrice, avait presque toujours constamment un excédent de créances sur l'étranger. C'étaient l'Angleterre et la France. C'est ce fait qui avait permis à la France et à l'Angleterre de devenir les deux grands banquiers internationaux et les marchés financiers sur lesquels les pays en mal d'argent venaient contracter des emprunts. Cela était possible parce que l'Angleterre et la France avaient une balance des comptes constamment créancière.

Avant la guerre la France et l'Angleterre avaient une balance des comptes constamment créditrice.

Elles étaient les banquiers internationaux.

La question est infiniment plus complexe qu'on ne pourrait le croire et on ne peut pas se contenter de la théorie de Ricardo. Les choses se passent d'une façon beaucoup plus compliquée que Ricardo ne l'avait supposé au début du XIX° siècle. Il faut convenir d'ailleurs que jusqu'à présent, on n'est pas arrivé à substituer une théorie vraiment cohérente et certaine à celle de Ricardo. Il est entendu que la théorie de Ricardo ne vaut plus, mais on ne sait pas encore exactement par quelle théorie on pourrait bien la remplacer.

La théorie de Ricardo n'a pas été remplacée.

Nous ne discuterons pas ici cette question assez ardue. Sans prétendre la résoudre bornons-nous à présenter un certain nombre d'observations qui paraissent propres à l'éclaircir.

Première observation, dont l'objet est de montrer qu'en matière monétaire, les choses ont beaucoup chan-

La situation monétaire n'est plus la

Source : BIU Cujas

même qu'à l'époque de Ricardo.

gé, depuis le début du XIX° siècle. La situation est toute différente actuellement de ce qu'elle était au moment où Ricardo formulait sa théorie. Cette différence dans les conditions monétaires explique déjà, dans une très large mesure, pourquoi à l'heure actuelle, la théorie de Ricardo ne peut plus être considérée comme un exemple.

A l'époque de Ricardo la monnaie métallique était pratiquement en circulation. Elle formait le fonds même de la circulation monétaire. Elle se composait soit de monnaie d'or, soit plus souvent de monnaie d'argent. Mais il n'y avait pas de différence entre la monnaie d'or et la monnaie d'argent. A ce moment l'argent était lié à l'or par un rapport légal, qui n'était pas toujours le même, mais qui se rapprochait beaucoup du rapport légal français lequel était de I à I5,5. Un kilog d'or valait donc à peu près I5 kg 500 d'argent. A l'heure actuelle, les choses ont bien changé. Il n'y a plus de monnaie métallique dans la circulation, à part des monnaies métalliques sans valeur sérieuse, qui sont des sortes de monnaies fiduciaires. Les règlements se font maintenant en monnaie fiduciaire, d'une part, et d'autre part, dans une proportion bien plus grande, au moyen de virements de banque, dont on a parlé dans le Cours de Ière Année.

La monnaie métallique ne circule plus.

Les règlements se font en monnaie fiduciaire et par virements.

Dans ces conditions le rôle du métal or a changé. Jadis, il formait le fonds de la circulation monétaire. A l'heure actuelle, on n'en parle plus.

L'or est la base du crédit.

L'or s'entasse maintenant dans les caves des banques d'émission. Il continue sans doute à jouer un rôle de première importance. Il est la base sur laquelle s'édifie tout le crédit d'un pays. Mais l'accumulation de l'or dans ces conditions ne peut pas avoir sur le niveau des prix l'effet direct qu'il avait lorsque la monnaie métallique était le principal élément de la circulation monétaire. Lorsque la monnaie métallique formait le fonds de la circulation monétaire, on comprend qu'un accroissement ou une diminution sensible de la monnaie avaient un effet direct sur les prix. A l'heure actuelle l'effet est beaucoup moins direct. Lorsque le métal or s'accumule dans les caves d'émission, cela ne veut pas dire que ce fait va avoir un effet sur les cours. Sans doute, l'accumulation de l'or va permettre au système bancaire de distribuer des crédits un peu plus librement, mais c'est tout, et, si les circonstances économiques ne s'y prêtent pas, ce qui est le cas maintenant, on peut dire que l'accumulation de l'or n'aura pas d'effet sensible.

Mais ses mouvements n'ont plus la même action sur les prix.

Voilà une première preuve qui aidera à comprendre la différence entre ce qui se passait du temps de Ricardo et ce qui se passe maintenant.

Source : BIU Cujas

Les mouvements de capitaux sont beaucoup plus importants qu'à l'époque de Ricardo.

Une seconde différence est importante aussi. Du temps de Ricardo, au début du XIX° siècle, les mouvements de capitaux existaient sans doute déjà, mais ils étaient beaucoup moins considérables qu'à l'heure actuelle. Au temps de Ricardo, c'étaient les mouvements de marchandises qui formaient l'élément principal des relations économiques internationales. Aujourd'hui, les mouvements de capitaux ont pris une importance qui ne le cède en rien à l'échange des marchandises. C'est là une différence extrêmement importante, parce que ces mouvements de capitaux déterminent des mouvements de marchandises. Nous avons cité l'exemple de la France et de l'Angleterre, pays à balance des comptes constamment créditrice dès le XIX° siècle. Or, les pays qui empruntaient de l'argent à l'Angleterre ou à la France payaient en marchandises. On trouvait en effet très aisément, dans ces pays débiteurs, des balances du commerce qui se soldaient par des excédents d'exportations de marchandises. Les pays qui étaient débiteurs à titre privé des grands banquiers qui étaient à ce moment l'Angleterre et la France, payaient leurs créanciers en marchandises et avaient par conséquent un excédent d'exportations de marchandises, tandis que les deux pays créanciers - la France et l'Angleterre - avaient constamment un excédent d'importations de marchandises. Ainsi une sorte d'équilibre satisfaisant pour tout le monde s'était établi : balance du commerce défavorable dans les pays créanciers, balance du commerce favorable dans les pays débiteurs.

Les pays débiteurs ont souvent une balance du commerce favorable, avec laquelle ils paient le solde débiteur de la balance des comptes.

A l'heure actuelle bien d'autres facteurs que le mouvement des marchandises influent sur la balance internationale des comptes. Il y a notamment le mouvement des capitaux. Or ce mouvement produit des conséquences qui, évidemment, sont de nature à mettre en échec la loi qu'avait formulée Ricardo. Nous avons remarqué que déjà, au XIX° siècle, deux grands pays, l'Angleterre et la France, avaient commencé à jouer le rôle de banquiers internationaux, leur marché financier étant ouvert aux peuples qui avaient besoin d'argent. Tant que la France et l'Angleterre ont été les deux grands banquiers internationaux, les mouvements de capitaux n'ont pas rompu l'équilibre de la balance des comptes. En effet, les choses se passaient de la façon suivante :

Conséquences du mouvement des capitaux.

L'Angleterre et la France, ayant prêté des capitaux considérables, étaient créancières des dividendes et des intérêts que ces capitaux leur rapportaient. Mais sous quelle forme les intérêts résultant des placements faits par ces deux pays rentraient-ils chez eux ? Ils rentraient, non pas sous forme d'or, mais sous forme de marchandises et de services. Les pays

Les pays banquiers sont payés en marchandises par les pays emprunteurs.

Source : BIU Cujas

emprunteurs en payaient pas en or, ils n'auraient pu le faire. Ils s'acquittaient en marchnadises ou en services rendus à la France et à l'Angleterre. Une sorte d'équilibre satisfaisant s'était ainsi établi : les pays débiteurs avaient un excédent d'exportations de marchandises et les pays créanciers avaient, au contraire, une balance du commerce se soldant par un excédent d'importations.

La France et l'Angleterre avant la guerre.

Après la guerre, un troisième pays est rentré en scène et s'est très vite placé au premier rang comme prêteur de capitaux dans le monde. Ce sont les Etats-Unis, que la guerre avaient enrichis qui, avant l'Angleterre et la France - et pour des sommes beaucoup plus considérables - sont devenus des banquiers internationaux. Pendant les années qui ont suivi la guerre, c'est vers les Etats-Unis que les peuples en mal d'argent se tournaient pour obtenir des crédits.

Les Etats-Unis depuis la guerre.

Or il s'est produit ce phénomène que les Etats-Unis malgré les sommes considérables qu'ils ont placées à l'étranger, ont tout de même gardé une balance du commerce favorable, c'est-à-dire un excédent d'exportations des marchandises sur les importations. Les Etats-Unis se sont toujours efforcés de garder une balance du commerce favorable. Ils y ont réussi par une politique protectionniste de plus en plus rigoureuse, fermant la frontière américaine aux envois de marchandises des autres pays. La conséquence est que les pays emprunteurs, devant la difficulté de payer en marchandises ou en services, ne pouvaient payer qu'en or. Ainsi s'explique l'accumulation énorme d'or aux Etats-Unis, d'une part et, d'autre part, la pénurie de ce métal dans beaucoup de pays débiteurs. Il se produit ainsi un déséquilibre et le monde a été conduit à une sorte d'impasse économique, dans laquelle il est encore maintenant.

Les Etats-Unis ont de l'or en abondance et une balance du commerce favorable.

Un des objets qu'on propose aux méditations de la future conférence internationale, qui devait d'abord commencer au mois de février et dont la date vient d'être remise de nouveau, sera de chercher les moyens de rétablir l'équilibre rompu. On pourrait sans doute y arriver par une compréhension mutuelle plus grande qu'à l'heure actuelle; mais ce sont là des choses qu'il est difficile de demander à notre époque. Il est difficile de demander aux hommes d'aujourd'hui de s'abstraire de l'intérêt du temps présent pour regarder plus loin, de sorte qu'il est douteux qu'on trouve le remède cherché dans les travaux de la future conférence.

L'équilibre international ne peut résulter que d'une compréhension mutuelle.

Source : BIU Cujas

Les mouvements anormaux de capitaux empêchent de jouer la théorie de Ricardo

Voici encore une troisième observation relative au mouvement des capitaux. Ce qui fait que, depuis la guerre surtout, la loi formulée par Ricardo n'a pas joué, c'est que les mouvements de capitaux ont eu un caractère anormal.

Les mouvements normaux de capitaux sont ceux qui existaient avant la guerre. On faisait des placements à l'étranger d'une façon durable. Depuis la guerre, à côté de ce mouvement normal, il y a eu des mouvements de capitaux d'une ampleur extraordinaire, déterminés tout simplement par l'insécurité économique. Après la guerre, dans beaucoup de pays, la situation économique a été troublée. Les monnaies considérées comme les plus solides se sont effondrées et les capitaux, apeurés, se sont mis à la recherche de pays dans lesquels la sécurité existait encore. Ces pays n'ont pas toujours été les mêmes. Il y a eu les Etats-Unis. A partir du moment où la France a rétabli sa stabilité monétaire, nous avons vu revenir les capitaux. Puis il y a eu des pays de territoire restreint comme les Pays-Bas, la Suisse, la Belgique. Selon les circonstances, les capitaux allaient de l'un à l'autre de ces pays, espérant toujours trouver le refuge le plus sûr. Ce sont ces mouvements de capitaux, déterminés par la crainte, qui ont créé dans le monde, ou y ont contribué pour une large part, ce déséquilibre dont nous souffrons à l'heure actuelle.

Les mouvements sont déterminés par l'insécurité économique.

Ces trois observations rendent compte du fait que la loi de Ricardo n'a pu jouer, parce que le mécanisme économique - comme tous les autres - est fait pour supporter un certain degré de pression. Quand ce degré de pression est dépassé, le mécanisme économique se détraque, et c'est ce qui s'est produit depuis 1914.

Nous avons étudié jusqu'à présent l'hypothèse considérée comme normale, celle de relations de change entre pays qui, les uns et les autres, ont une monnaie stable.

Hypothèse de pays à monnaie non stable.

Passons maintenant à une seconde hypothèse, que l'on considérait avant 1914 comme anormale et exceptionnelle, mais qui est devenue maintenant l'hypothèse la plus fréquemment réalisée. C'est le cas dans lequel des deux pays en présence, l'un au moins a une monnaie ayant perdu sa stabilité. Bien entendu si les deux pays considérés ont l'un et l'autre une monnaie instable, ce que nous allons exposer s'appliquera dans ce cas, comme dans le premier.

L'instabilité monétaire depuis la guerre

De tout temps il y a eu des pays à monnaie instable . Il y en a eu, tout au long du XIXème siècle. Cependant, avant la guerre, les vieux pays de l'Europe occidentale avaient cessé depuis longtemps de connaître

Source : BIU Cujas

ces variations monétaires et ces dépréciations. L'Angleterre, l'Allemagne, la France considéraient les maladies monétaires comme quelque chose qui ne pouvait plus les atteindre. Leurs monnaies étaient parfaitement stables et on étudiait comme des choses lointaines, n'intéressant que les pays neufs ou encore mal équilibrés, ces maladies monétaires. Mais pendant et après la guerre, les vieux pays de l'Europe occidentale ont connu à leur tour ce mal à l'abri duquel ils s'étaient cru jusqu'ici. La monnaie allemande d'abord, la monnaie française et, plus tard, la monnaie anglaise ont connu des périodes de dépréciation. Cependant, entre 1927 et 1929, il semblait bien qu'on fût venu à bout des dépréciations monétaires et, après la période d'instabilité qui avait suivi la guerre, il semblait que le monde allait de nouveau entrer dans une période où la plupart des monnaies seraient redevenues stables.

Monnaie allemande.

Monnaie française.

Cette espérance a été trompée. La crise qui a éclaté à la fin de 1929, et qui a été suivie de la grande dépression dans laquelle nous sommes encore, a de nouveau précipité le monde presque entier dans une période de dépréciation monétaire. Le signal a été donné par la monnaie anglaise. Elle n'a pas été la première atteinte. Il y a eu à la suite de la crise de 1929, des monnaies atteintes avant la monnaie anglaise, mais la chute de la monnaie anglaise, à raison de son importance, de l'importance énorme de l'Angleterre dans le monde et de son influence sur le commerce international, a été vraiment le signal d'une nouvelle période d'instabilité, qui sera peut-être assez prolongée.

Chute du sterling.

A l'heure actuelle, lorsqu'on parle de cette hypothèse dans laquelle l'un des deux pays en présence d'une monnaie qui n'est pas effectivement rattachée à l'or, on traite d'une chose tout à fait d'actualité, d'un grand intérêt pratique. Mais cette hypothèse est aussi très ancienne, car, de tout temps, il y a eu des pays dont la monnaie était instable. On a donc pu, depuis longtemps, étudier les phénomènes à l'étude desquels nous arrivons.

Au XIXème siècle, il y a eu des cas assez nombreux de papier-monnaie déprécié pour avoir cessé d'être rattaché à l'étalon-or. En Europe, au moins deux grands pays ont été, pendant la plus grande partie du XIXème siècle, au régime du papier-monnaie, avec de temps à autre des retours à la monnaie stable. C'étaient l'Autriche et la Russie. Et même sans parler de l'Europe, on trouvait dans l'Amérique du Sud un champ d'études très étendu et intéressant. Tous les

Pays à papier-monnaie déprécié au XIXème siècle.

Source : BIU Cujas

pays de l'Amérique du Sud ont connu des périodes plus ou moins longues de dépréciation monétaire. On était, par conséquent, déjà assez bien renseigné sur ces phénomènes.

Mais à côté des phénomènes de dépréciation monétaire qui étaient dus à l'émission de papier-monnaie non convertible en or, il y a eu, toujours au XIXème siècle, une autre forme de dépréciation. On a parlé de première année de la dépréciation du métal argent, dépréciation progressive qui commence à peu près entre I872 et I875.Les 25 ou 30 dernières années du XIXème siècle ont connu ce grand phénomène, qui a été fécond en conséquences de toutes sortes.

La dépréciation des monnaies d'argent

La diminution de valeur du métal argent s'est traduite, en matière de change international, par des phénomènes de moindre ampleur que ceux qui se produisent dans les cas de papier-monnaie non convertible en or, mais cependant de même nature. C'est un autre cas de la maladie monétaire et, avant d'arriver à l'étude des phénomènes de dépréciation du papier-monnaie il convient de dire quelques mots des phénomènes de dépréciation de l'argent et de leur influence sur le change international au cours du dernier tiers du siècle dernier.

Jusque vers I872, le métal argent, qui était usité comme monnaie de compte dans beaucoup de pays, a gardé sa stabilité. Tout d'abord, il y avait des pays qui étaient au régime du métal argent, notamment en Extrême-Orient, et d'autres - c'était le cas de la France-qui étaient au régime du bi-métallisme. Tant que la valeur de l'argent a été liée à la valeur de l'or par un rapport légal, duquel la valeur de fait ne s'écartait guère, la coexistence de ces deux métaux n'avait aucun inconvénient en ce qui concernait la stabilité du change international.

Par exemple, en France, il était tout à fait indifférent que l'on reçût un payement représenté ou par un kilog d'or ou par I5 Kg.500 d'argent. C'était exactement la même chose, puisque, monétairement parlant, I5 Kg.500 d'argent valaient en France exactement un kilog d'or.

La dépréciation de l'argent s'est accentuée à partir de I872

Mais, à partir de I872, la stabilité de l'argent a été de plus en plus compromise, pour les raisons qui ont été exposées en Première Année. Sa valeur s'est alors mise à baisser progressivement, avec quelquefois des retours de hausse. A partir de ce moment, les rapports de change entre les pays qui avaient une monnaie d'or et ceux qui avaient une monnaie d'argent se sont trouvés de plus en plus troublés. Les opérations de change prenaient un tout autre caractère.

Source : BIU Cujas

Lorsqu'il y avait équilibre dans la valeur comparée des deux métaux, les opérations de change étaient exactement celles décrites plus haut. On achetait un poids de métal valant tant dans un pays, afin d'avoir droit à un poids de métal d'une valeur égale dans un autre pays. C'est à cela que se ramenait l'opération.

Détraquement du change. Rapports de l'Angleterre et de l'Inde.

A partir du moment où le métal argent a commencé à se déprécier, le change s'est trouvé détraqué. Prenons comme exemple les rapports de l'Angleterre et de l'Inde. L'Angleterre était depuis longtemps au régime du métal or; l'Inde était au régime du métal argent. Lors de la baisse de l'argent, sur le marché de l'Inde, une livre sterling valait de plus en plus de roupies indiennes. Au contraire, sur le marché anglais la roupie valait de moins en moins par rapport à la livre. Il y avait là, par conséquent, des variations tout à fait indépendantes de l'état de la balance des comptes et des offres ou des demandes de devises. Ces variations étaient uniquement dues au fait que le métal argent se dépréciait et n'avait plus, par rapport à l'or, la valeur qu'il avait eue pendant une grande partie du XIXème siècle.

La prime à l'exportation résultant de la baisse du change.

Ces variations du change international, engendrées par la baisse du métal argent, ont beaucoup occupé les économistes, à la fin du XIXème siècle, ainsi que les gens d'affaires, parce qu'il se produisait dans les pays à monnaie d'argent, à mesure qu'elle perdait de sa valeur, le phénomène de prime à l'exportation. Lorsque, dans un pays, une monnaie commence à se déprécier et que cette dépréciation n'est pas encore arrivée à l'état aigu, pendant un temps plus ou moins long, cette dépréciation a des avantages. Les prix intérieurs ne suivent pas tout de suite la montée du prix des devises étrangères et, de cet écart, résulte une prime à l'exportation, profitable au pays dont la monnaie commence à baisser. Au XIXème siècle, on a vu les pays à monnaie d'argent bénéficier de cette prime. La question intéressait donc les gens d'affaires autant que les théoriciens de l'économie politique.

N'insistons pas davantage sur le cas des pays à monnaie d'argent. Il n'a maintenant plus beaucoup d'intérêt pratique, bien que la Chine soit un pays à monnaie d'argent et que les relations avec ce pays soient extrêmement troublées à l'heure actuelle par les variations de la valeur du métal argent.

La dépréciation du papier-monnaie inconvertible

Passons maintenant au cas des dépréciations monétaires dues à l'intervention du papier-monnaie non convertible en or. Nous avons fait, depuis une quinzaine d'années, des expériences monétaires qui ont

Source : BIU Cujas

en or.

Importance actuelle de ce phénomène.

été du plus haut intérêt pour les économistes. Ils se trouvent depuis la guerre en présence de ce que les médecins appellent de très beaux cas. Sans doute le public se serait bien passé de ces expériences, mais enfin ce ne sont pas les économistes qui les ont provoquées et, puisqu'elles existaient sans leur intervention, il leur était permis de les étudier comme des cas vraiment intéressants.

Ces expériences ont permis aux économistes de se rendre compte, d'une façon plus précise qu'ils ne l'avaient fait jusqu'alors, du mécanisme monétaire et de la nature véritable des phénomènes qui agissent sur son fonctionnement.

Cette dépréciation entraîne la hausse des devises convertibles en or.

Qu'est-ce qui se produit lorsque, dans un pays, le papier-monnaie se substitue à la monnaie convertible en or ? Il se produit deux conséquences. D'abord et cela est inévitable - le papier-monnaie est toujours plus ou moins déprécié, par rapport à la monnaie convertible en or. Cette dépréciation se reflète nécessairement dans le prix des devises étrangères. Dans un pays où la monnaie se déprécie, le prix des devises étrangères, qui sont restées convertibles en or, augmente. C'est un phénomène contre lequel on ne peut rien.

Le pair actuel du change.

Pour donner une idée de l'importance des étapes qui peuvent ainsi être parcourues par le change international, rappelons qu'avant la guerre, le dollar valait, par rapport au franc, 5 fr.I8; il cote à l'heure actuelle 25fr.52. Or le change entre la France et les Etats-Unis a réflété la marche de cette dépréciation du franc.

Les fluctuations du change reflètent les fluctuations du papier-monnaie.

Ensuite - seconde conséquence - la dépréciation du papier-monnaie n'est pas un phénomène d'une allure régulière. S'il en était ainsi, on s'en apercevrait beaucoup moins. Le phénomène de dépréciation du papier-monnaie comporte énormément de fluctuations en sens divers. Tantôt le papier-monnaie se déprécie très rapidement et sa valeur diminue d'un jour à l'autre, tantôt, au contraire, il peut remonter. Il y a par conséquent une courbe extrêmement accidentée qui se dessine, si l'on veut indiquer les fluctuations du papier-monnaie dans les rapports entre un pays où la monnaie est en train de se déprécier et les autres nations, où la monnaie est restée solidement liée au métal or. Le cours de la devise étrangère restée rattachée à l'or reflète exactement les fluctuations du papier-monnaie. Ce n'est donc pas une pente continue que le franc a suivie dans sa baisse par rapport au dollar. Ses mouvements se sont traduits par une courbe accusant tantôt des descentes, tantôt des montées et les

Source : BIU Cujas

cours du change reflétaient toutes ces fluctuations.

Ampleur des conséquences de la dépréciation du papier-monnaie.

La dépréciation du papier-monnaie, et les conséquences qu'elle a sur la tenue des changes étrangers, est bien plus importante que les variations de valeur du métal argent. Le phénomène se présente avec beaucoup plus d'ampleur dans le cas de pays ayant un papier-monnaie que dans le cas de pays qui avaient une monnaie d'argent. En effet, le métal argent n'a jamais connu les mêmes fluctuations que le papier, parce que ce métal est une marchandise ayant un prix de revient. Il peut avoir d'autres emplois, et cela communique tout de même à la valeur de l'argent un certain degré de stabilité. Il n'en est pas de même du papier-monnaie, qui est une pure création monétaire. Il n'a pas d'autre emploi que celui-là. On peut en fabriquer des quantités énormes et, par conséquent, l'instabilité du papier-monnaie est beaucoup plus grande que celle de l'argent. Dans de telles conditions, le système du change international n'est plus en état d'équilibre stable.

es changes rratiques.

Dans le cas de pays à monnaie or, le change international est stable; dans le cas de pays à papier-monnaie, ce change n'est plus en état d'équilibre stable. Un économiste français a proposé une expression qui a fait fortune. Elle est très pittoresque. Il a dit que dans ce cas, on était en présence de changes erratiques.

Pourquoi, dans le cas de pays à papier-monnaie, le change cesse-t-il d'être un système stable et pourquoi devient-il désormais un change qu'on a pu appeler change erratique ?

e mécanisme s points 'or ne joue plus.

La première raison, c'est que le mécanisme des points d'or cesse complètement de jouer. Dans un pays au régime de la monnaie inconvertible en or, ce métal peut bien continuer à rentrer. Il sera toujours reçu avec satisfaction. Mais la réciproque ne joue pas. L'or ne peut plus sortir du pays à monnaie inconvertible. Tout d'abord, au bout d'un certain temps, des lois viennent interdire l'exportation de l'or, qu'il n'est pas très commode d'exporter en fraude. D'autre part, les gens qui avaient des pièces d'or dans leur caisse les conservent comme une réserve. Ils se gardent bien d'exporter ces pièces qu'il ont pu accumuler. Enfin, dans ces mêmes pays, la Banque centrale, qui a parfois de grandes quantités d'or - c'était notamment le cas de la France pendant la période aiguë de dépréciation de la monnaie - se garde bien de donner de l'or, même pour les règlements extérieurs.

'or ne peut us sortir.

hausse des ises est

Par conséquent, dans les pays à monnaie dépréciée, l'or peut bien rentrer, mais il ne peut plus sortir.

Source : BIU Cujas

sans limite.

La conséquence est qu'il n'y a pas de limite à la hausse des devises étrangères. Elle ne peut venir buter, comme dans la première hypothèse, au cran d'arrêt que forment les sorties d'or. Aussi les devises étrangères peuvent-elles monter indéfiniment.

C'est une première raison pour laquelle on se trouve en présence d'un mécanisme qui n'est pas en état d'équilibre stable. Il y en a une seconde.

Les forces de rétablissement du change ne se déclenchent pas ou se déclenchent mal.

Dans le premier cas où des pays ont une monnaie rattachée à l'or, les variations du cours du change déclenchent une série de phénomènes tels que l'équilibre tend automatiquement à se rétablir. Or ce déclenchement de forces économiques se fait incomplètement, où même, dans certains cas, ne se fait pas du tout, lorsqu'on est en présence d'un pays qui est au régime du papier-monnaie inconvertible.

Pourquoi ce déclenchement ne se fait-il plus, ou se fait-il incomplètement et mal ? C'est que, dans le cas de pays à papier-monnaie inconvertible en or, ce qui prend la première place et agit le plus sur les variations du change, ce ne sont plus les facteurs matériels, ce sont les facteurs psychologiques. Nous avons fait allusion à ces facteurs psychologiques, pour observer que, dans le cas de pays à monnaie d'or, il ne jouaient qu'un rôle de second plan, le premier étant tenu par les facteurs matériels. Dans le cas des pays à monnaie dépréciée, l'ordre est interverti: les facteurs matériels poussent au second plan, tandis que les facteurs psychologiques prennent la première place, c'est-à-dire le degré très variable de confiance ou de défiance, d'optimisme ou de pessimisme que le public peut éprouver. Tout ou presque tout dépend, dans les pays à monnaie dépréciée, en ce qui concerne le change international, des impressions du public. Ce sont ces variations de la confiance du public qui se reflètent désormais principalement dans les fluctuations du cours des devises étrangères.

Les facteurs psychologiques passent au premier plan.

Les cours du change dépendent des impressions du public national,

ou international.

D'ailleurs, ce ne sont pas seulement les variations de la confiance du public national qui entrent en jeu, mais aussi les variations de la confiance du public international. Non seulement les citoyens, mais les étrangers, portent constamment un jugement sur la valeur de la monnaie dépréciée du pays considéré. Et ce sont ces jugements qui, commandent les variations du cours des devises étrangères. La situation est donc tout à fait différente de ce qu'elle était pour les pays à monnaie d'or.

Les événements qui agissent ainsi sur l'opinion publique nationale ou internationale sont très variés. Il y a des éléments d'ordre économique, ou d'ordre

Source : BIU Cujas

politique.

Agissant sur le public : l'état de la balance des comptes;

En ce qui concerne les éléments d'ordre économique, s'il apparaît que la balance des comptes tend à devenir, dans le pays à papier-monnaie, créancière de l'étranger, ce fait est de nature à rendre confiance au public et à faire remonter la monnaie nationale et baisser les devises étrangères. Si, au contraire, il apparaît que la balance des comptes devient de plus en plus débitrice, la confiance du public diminue. Alors le cours des devises étrangères remonte et le cours de la monnaie nationale baisse.

les variations de volume des billets en circulation.

A côté de l'état de la balance des comptes, il y a un autre fait économique sur lequel l'opinion se base. Ce sont les variations de volume des billets mis en circulation. Lorsqu'on voit la banque d'émission émettre des quantités croissantes de billets inconvertibles, c'est évidemment un phénomène qui influence défavorablement l'opinion publique et qui tend à déprécier la monnaie nationale et à faire monter le cours des monnaies étrangères. Si, au contraire, on constate que l'émission des billets s'arrête et, surtout, que les billets en circulation diminuent, c'est un fait qui rend confiance au public et fait remonter le cours de la monnaie nationale.

La situation politique.

Il y a aussi des éléments politiques qui entrent en jeu. Le degré de fermeté et de stabilité des pouvoirs publics, l'état des relations internationales, des problèmes internationaux, tout cela évidemment influe aussi sur l'opinion publique et accroît ou diminue la dépréciation du papier-monnaie.

Ainsi les circonstances qui agissent sur les variations du papier-monnaie, par conséquent, sur les variations du cours des devises étrangères, sont de nature très diverse. De plus, ce qui compte, ce sont moins les faits que nous venons d'indiquer que l'impression que ces faits produisent sur le public. Or, on ne peut jamais savoir exactement à l'avance ce que sera cette impression. Il peut se produire tel fait dont on estime raisonnablement que le public en sera favorablement influencé, et que le public n'y prête pas attention. Par contre, le public ne peut pas faire attention à un phénomène que les gens d'affaires considéraient comme défavorable à la tenue de la monnaie nationale. Dans un tel état de choses, il devient fort difficile, et même presque impossible, de faire des prévisions raisonnées et raisonnables sur ce que seront, quelques jours après, les cours du change. On fait des prévisions, mais elles sont très souvent

Les impressions ne sont pas toujours en rapport avec les faits économiques.

Source : BIU Cujas

démenties par les faits.

Par exemple, en France, dans la période de dépréciation aiguë, de 1924 à 1926, on a vu des semaines pendant lesquelles le volume des billets de banque en circulation, au lieu d'augmenter, diminuait. On pouvait alors raisonnablement penser que cette diminution allait faire remonter le franc. Pas du tout, il baissait davantage. Inversement, dans les semaines où le volume des billets augmentait, on voyait le franc monter.

Et puis, dans cette période, il y avait des moments où la balance des comptes paraissait redevenir favorable. De ce fait, le franc aurait dû remonter. Or il baissait. Au contraire dans des périodes où la balance était certainement débitrice, le franc remontait.

Par conséquent, il devient tout à fait impossible, dans ces conditions, de faire des prévisions raisonnées. Dans le cas des pays à monnaies instables, ce sont donc les éléments psychologiques qui prennent le pas sur les facteurs matériels.

Les éléments psychologiques se manifestent par la spéculation sur les devises, à la baisse ou à la hausse.

Mais il faut encore se poser une question. Il est facile de parler des éléments psychologiques, mais encore faut-il tâcher de se rendre compte du mécanisme par lequel ils agissent sur le cours du change et sur ses variations. Par quel mécanisme les éléments psychologiques déterminent-ils des variations du cours du change, tantôt en hausse, tantôt en baisse ?

Il est facile d'en comprendre le sens. D'abord, les éléments psychologiques agissent sur le cours du change en déclenchant des spéculations sur les devises étrangères, contre lesquelles on peut s'indigner, mais qu'il est absolument impossible de réprimer. En effet, dans un pays où la monnaie a cessé d'être rattachée à l'étalon-or, les devises étrangères et la monnaie nationale elle-même deviennent tout à fait semblables aux valeurs de bourse, à ces actions de société qui, dans les périodes troublées, font d'un jour à l'autre, quelquefois même dans la journée, dans la même bourse, des différences de 3,4 et même 500 francs et plus. Les devises étrangères et la monnaie nationale deviennent des devises sur lesquelles on spécule.

Si les spéculateurs pensent que le public va être favorablement impressionné par tel ou tel fait, ils se mettent à jouer la hausse de la monnaie nationale, par conséquent la baisse des devises étrangères. Ils se mettent, comme on dit en terme de bourse, à la hausse. Si, au contraire, les spéculateurs estiment que le public va être impressionné d'une façon défavorable,

Source : BIU Cujas

ils jouent la baisse. Quand les spéculateurs jouent la hausse, ils achètent du franc, parce qu'ils croient qu'il va monter, et ils vendent les devises étrangères. Ces achats font monter le franc et ces ventes font baisser les devises étrangères. On conçoit aisément l'influence de ces spéculations.

Ils provoquent la fuite ou le rapatriement des capitaux nationaux,

D'autre part, les éléments psychologiques provoquent tantôt la fuite du capital national, tantôt le retour de ce même capital. Dans les périodes de pessimisme, lorsqu'un pays est sériesement menacé dans sa monnaie et dans son avenir économique, les capitaux prennent peur. Tous ceux qui sont disponibles cherchent un refuge dans les pays étrangers. Et l'on sait que le moyen le plus commode de transférer à l'étranger du capital, c'est d'acheter des devises à l'étranger. Donc en cas de fuite des capitaux nationaux, on voit sur le marché du change se multiplier les demandes de devises étrangères. Les capitalistes achètent des devises étrangères en vendant du franc. Par conséquent cela fait baisser le cours du franc et monter celui des devises étrangères. Si l'optimisme revient, si les citoyens reprennent confiance dans l'avenir immédiat de leur monnaie, des capitaux qui s'étaient enfuis rentrent dans le pays. Pour cela on fait l'opération inverse de la précédente. On vend des devises étrangères, on achète de la monnaie nationale. Par conséquent, le cours des devises étrangères baisse, tandis que remonte le cours de la monnaie nationale.

et des capitaux étrangers

Enfin les éléments psychologiques déterminent des mouvements du même genre pour les capitaux étrangers. Ce ne sont pas seulement les capitaux nationaux qui se mettent en mouvement et qui font baisser ou hausser la monnaie nationale : les capitaux étrangers font exactement la même chose.

Lorsque le franc a commencé à se déprécier - et cela avait été la même chose d'ailleurs pour le mark - des capitalistes étrangers sont venus acheter du franc ou du mark, parce qu'ils avaient confiance dans la vigueur économique de la France ou de l'Allemagne et dans leurs monnaies. Ils se sont mis à vendre les devises de leur pays pour acheter du franc ou du mark. Puis les mêmes capitalistes, voyant la dépréciation s'aggraver et tourner à la catastrophe, ont pris peur. Ils ont revendu le mark ou le franc qu'ils détenaient et ont acheté des devises étrangères, de sorte que ce mouvement des capitaux étrangers produit exactement les mêmes résultats que le mouvement des capitaux nationaux.

Influence du cours du

Il faut maintenant mettre en lumière un point important : le cours des devises étrangères, et ses

Source : BIU Cujas

change sur les prix intérieurs.

variations exercent, à certains moments, une influence décisive sur les prix intérieurs. Il y a une relation de cause à effet entre le cours de devises étrangères et les prix pratiqués sur les marchés intérieurs du pays dont la monnaie se déprécie.

Il n'en est cependant pas toujours ainsi. Lorsque la dépréciation monétaire ne dure pas trop longtemps et qu'elle n'atteint pas un état aigu, l'influence du cours des devises étrangères sur les prix intérieurs ne se fait pas sentir. Voici à peu près comment les choses se passent.

Le mouvement est déclenché par l'inflation des billets ou des crédits.

C'est l'inflation, soit par la création de billets, soit par l'extension des crédits en banque, qui est la cause à la fois de la hausse des prix des devises étrangères et de la hausse des prix sur le marché intérieur. La cause, au début, c'est l'inflation elle-même et les deux faits qui se produisent à peu près en même temps, ce sont, d'une part, la dépréciation de la monnaie nationale par rapport aux devises étrangères et la hausse de ces devises : d'autre part la dépréciation de la monnaie sur le marché intérieur et la hausse des prix.

La hausse des devises précède la hausse des prix intérieurs.

La hausse des devises étrangères se déclenche toujours un peu plus tôt et un peu plus vite que la hausse des prix sur le marché intérieur. Les cours des devises étrangères sont des prix beaucoup plus sensibles que les prix du marché intérieur. On voit généralement se manifester d'abord la hausse des devises étrangères et, un peu plus tard, la hausse des prix sur le marché intérieur.

Mais lorsque la dépréciation atteint un degré aigu, et dure assez longtemps pour que l'inquiétude se soit généralisée dans le public, soit national, soit étranger, il arrive que la marche des phénomènes change. Voici notamment ce qu'on a pu observer dans tous les pays où, après la guerre, la dépréciation a atteint un degré presque catastrophique. En Allemagne, en Autriche, en France durant les quelques semaines où la dépréciation paraissait menacer dans son existence même la monnaie nationale, voici les phénomènes qu'on a observés.

Lorsque la dépréciation est considérable, les changes s'élèvent sans que l'inflation augmente.

A un moment donné, les devises étrangères voient leur prix s'élever sans que - c'est là ce qu'il y a d'important - l'inflation à l'intérieur ait fait de nouveaux progrès, alors même que le volume des billets en circulation n'a pas augmenté et que le gouvernement n'a pas demandé de nouvelles avances à la Banque centrale, alors même, dans certains cas, que le volume des billets a légèrement diminué, car cela aussi s'est vu. Alors que l'inflation ne s'aggrave pas, on voit

Source : BIU Cujas

tout de même le cours des devises étrangères continue à s'élever, parfois d'une façon rapide, parce que l'inquiétude commence à être tellement enracinée dans le public que l'on commence à désespérer de l'avenir de la monnaie en cause. Comme les cours des devises étrangères sont beaucoup plus sensibles que les prix sur le marché intérieur, l'inquiétude générale se traduit, abstraction faite de tout accroissement de l'inflation par une hausse du cours de ces devises. Lorsqu'elles se mettent ainsi à monter rapidement, au bout d'un certain temps, les prix intérieurs suivent le mouvement.

Les prix s'élèvent alors en même temps que les changes.

En Allemagne, dans la période aiguë de l'inflation, le phénomène a été frappant. Tous les commerçants avaient les yeux fixés sur le cours du dollar, qui servait de point de repère. Lorsque le marché des changes témoignait d'une nouvelle hausse du dollar, ils élevaient immédiatement leurs prix. Les prix intérieurs suivaient jour par jour la hausse des devises étrangères. On a également vu ce phénomène en Autriche et aussi en France, pendant un espace de temps très court, il est vrai, une semaine ou deux à peine, mais à Paris notamment, dans la dernière semaine de juillet 1926, point culminant de la crise, certains magasins de vente ont suivi l'exemple donné jadis en Allemagne et élevé leurs prix, à mesure que le cours du dollar ou de la livre s'élevait.

Au début de la maladie monétaire, les choses se passent très simplement. C'est l'inflation qui commence ; émission dans le public, sous une forme quelconque, d'un plus grand pouvoir d'achat artificiel ce qui détermine la hausse des devises étrangères, suivie de la hausse des prix intérieurs.

La hausse des prix entraîne à son tour l'inflation.

Mais dans les périodes auxquelles nous venons de faire allusion, le phénomène se renverse. Ce n'est plus l'inflation qui est la cause du mouvement de hausse. Ce mouvement se déclenche sous l'effet de l'inquiétude généralisée, sous l'influence de ce fait qu'on commence à désespérer du sort prochain de la monnaie nationale. La hausse des devises étrangères se produit sans qu'il y ait eu de progrès nouveau dans l'inflation. Cette hausse a pour effet, au bout d'un certain temps - dans les périodes aiguës, c'est presque simultané - de hausser les prix sur le marché intérieur, bien qu'elle n'ait pas l'inflation pour cause déterminante.

Lorsque les prix ont monté d'une façon générale sur le marché intérieur, les moyens de paiement en circulation ne suffisent plus. Il faut nécessairement mettre à la disposition du public des moyens de

Source : BIU Cujas

règlement nouveaux, et c'est alors que, plus ou moins rapidement, la Banque d'émission est obligée de mettr en circulation une nouvelle quantité de billets.

Dans le premier cas, au début d'une période de dépréciation, on enregistre les phénomènes suivants : inflation puis hausse des devises suivie de celle des prix sur le marché intérieur. Ce sont les deux effets de l'inflation. Dans les périodes aiguës, la série commence, non pas par l'inflation, mais par la hausse des devises étrangères, qui entraîne la hausse des prix sur le marché intérieur. Une fois que celle-ci y est bien installée, la Banque d'émission sera forcé tôt ou tard, de mettre à la disposition du public des moyens de règlement nouveaux, c'est-à-dire que l'inflation se trouve être la conséquence de la hausse de devises étrangères.

C'est un phénomène qu'on n'avait pas eu l'occasion d'observer avant la guerre, mais les expériences monétaires faites depuis dans les pays d'Europe ont pleinement mis en lumière ce phénomène assez curieux.

Le change en France depuis 1914.

Pour terminer avec ce qui concerne les changes dans les pays à monnaie instable, résumons brièvement l'histoire du change en France depuis 1914.

Rappelons d'abord quel était, à ce point de vue, l'état des choses avant 1914. D'une façon à peu près constante et sauf de rares exceptions, la France étai un pays à change favorable, ayant un excédent de créances sur l'étranger. Par conséquent, en général, le cours des devises étrangères était au-dessous du pair

Jusqu'en mars 1915, le change a été au-dessous du pair.

Lorsque la guerre a éclaté, on aurait dû s'attendre, étant donné les conditions particulièrement dures de cette guerre, à une chute de la monnaie nationale et à une hausse immédiate des devises étrangères Il paraissait naturel que, dans les permiers jours de la guerre, le cours des devises étrangères se mit à monter. Or, - et cela prouve une fois de plus combien il est difficile de prévoir les phénomènes économiques - pendant plusieurs mois, le cours des devises étrangères a été au-dessous du pair. Comment ce phénomène s'explique-t-il ?

Par suite de l'arrêt des importations,

D'abord le déclenchement des hostilités a diminué tout de suite dans de très fortes proportions les importations de marchandises étrangères. Il y a eu un arrêt brusque des importations et l'endettement envers l'étranger résultant des achats de marchandises étrangères a tout de suite beaucoup diminué

et des rapatriement des disponibilités

D'autre part, les banques françaises, qui avaient à ce moment, et depuis longtemps déjà, des disponibilités dont elles ne trouvaient pas sur le marché national un placement fructueux, avaient employé des

Source : BIU Cujas

des banques.

sommes assez importantes en placements à court terme à l'étranger. Lorsque la guerre a éclaté, les banques françaises, vers lesquelles le public des déposants s'est précipité pour rentrer en possession de son argent, ont dû rapatrier toutes leurs disponibilités et faire revenir le plus rapidement possible les fonds qu'elles avaient placé sur les marchés étrangers. Or on sait que pour rapatrier des fonds, le procédé consiste à vendre les devises étrangères représentant les capitaux placés à l'étranger et à demander sur le marché de la monnaie nationale. De sorte que, tant qu'à duré ce rapatriement de capitaux, il y a eu sur le marché français une offre abondante de devises étrangères et une demande considérable de francs. Cela explique que le franc ait monté par rapport aux devises étrangères et que celles-ci aient baissé sur le marché français.

La hausse a été limitée pendant la guerre, par les accords franco-anglais et franco-américain

Cela a duré du mois d'août 1914 au mois de mars 1915. Pendant cette période, le cours des devises étrangères a été au-dessous du pair. Ce n'est qu'à partir de mars 1915 qu'un mouvement de hausse des devises étrangères a commencé à se manifester sur le marché national. Ce mouvement de hausse a cependant été beaucoup moins accentué qu'il ne l'a été une fois la guerre terminée. Ce qui a permis, durant la guerre, de modérer la hausse des devises étrangères, ce sont les accords financiers que le gouvernement français a passé d'abord avec le gouvernement anglais. Ces accords avaient pour résultat de maintenir le cours du franc plus élevé qu'il n'eût été sans eux.

Un peu plus tard, lorsque les Etats-Unis sont entrés à leur tour en guerre, un nouvel accord a été signé entre le gouvernement américain et le gouvernement français, qui a confirmé et consolidé l'accord conclu préalablement avec le gouvernement anglais. Le résultat a été que le cours des deux principales devises, c'est-à-dire la livre sterling et le dollar, ne s'est pas beaucoup élevé pendant la guerre. Le cours maximum atteint au cours des hostilités par la livre a été de 28,95 (A ce moment, le pair était de 25,22 pour la livre). Quant au dollar, dont le pair était de 5,18 son cours s'est élevé jusqu'à 6,07. Cela témoigne d'une hausse de 14,70 % au maximum pour la livre et de 17,12 % pour le dollar, ce qui représente un faible pourcentage.

Hausse des autres devises.

Il est vrai que les autres devises étrangères, pour lesquelles la hausse n'était pas modérée par des accords financiers, ont beaucoup monté par rapport au franc. Il y a eu sur le florin hollandais une hausse de 45 % au maximum; sur la peseta espagnole, une

Source : BIU Cujas

hausse de 64 % et sur la couronne suédoise, la hausse s'est élevée jusqu'à 80 %.

La baisse s'est accentuée après la guerre.

Après la cessation des hostilités, le cours du dollar et de la livre a très sensiblement baissé. On s'est imaginé, une fois l'armistice conclu, que les choses allaient s'arranger tout de suite sur le terrain économique et que l'ère des difficultés était terminée. Cette vague d'optimisme qui a passé sur le public s'est traduite par une baisse de la livre et du dollar, qui a ramené ces deux devises assez près du pair. A la mi-novembre 1918, quelques jours après l'armistice, la livre était cotée sur le marché de Paris 25,95 et le dollar 5,45.

Difficultés de la paix.

Cela n'a pas duré. On s'est vite aperçu que les difficultés de la paix, pour être d'une autre nature que les difficultés de la guerre, n'étaient peut-être pas moins grandes. On s'est aperçu qu'on était en présence d'une oeuvre de restauration économique et financière qui serait extrêmement malaisée à mener à bien, de sorte que, assez vite, l'optimisme du public a disparu. D'autre part, - et cela était un événement très important, auquel on devait s'attendre - les gouvernements anglais et américain, au bout de quelques mois, ont dénoncé les accords financiers conclus avec le gouvernement français. Cela se comprend, car de leur côté, ils avaient, eux aussi, à faire face à des difficultés assez considérables. Le franc a donc été contraint de se tirer d'affaire tout seul.

Rupture de la solidarité financière.

Sous l'influence de ces circonstances, le mouvement de hausse des devises étrangères a recommencé. Il y eut des fluctuations en sens divers, tantôt des mouvements de hausse plus ou moins rapide, tantôt des réactions dans le sens de la baisse sur les devises étrangères. Il est impossible de suivre dans leur détail ces fluctuations, qui ont duré plusieurs années. Marquons-en seulement les principales périodes.

La hausse en 1919 - 1920.

De mars 1919 (c'est à partir de ce moment que le mouvement de hausse des devises étrangères a repris d'une façon très nette), jusqu'à la fin de 1920, on est dans une première période de hausse assez sensible. Au mois de janvier 1920, le dollar - nous ne parlons plus maintenant que du dollar, parce que c'était la seule monnaie qui fût encore rattachée à l'étalon-or - était coté à Paris 11,60. La hausse a continué dans le cours de 1920 et, en décembre 1920, le dollar était coté sur le marché de Paris 16,90. Donc, hausse sensible dans la seconde partie de l'année 1920.

La baisse en 1921 est la conséquence

A partir de 1921, on entre dans une période de baisse. Cette baisse n'a pas été, chose assez curieuse, l'effet d'une amélioration sensible de la situati

Source : BIU Cujas

de la crise économique.

financière. Elle a été la conséquence d'une certaine diminution du volume des billets en circulation. Pourquoi le volume des billets, à ce moment, n'augmentait-il plus ? Pourquoi même a-t-il baissé d'une façon assez sensible ? Cela tient en grande partie à ce que, avec l'année I92I, commence une période de crise économique. La crise qui a commencé en I929 n'est pas la première depuis la guerre et il y a eu en I92I-22, une crise, beaucoup moins redoutable que la crise actuelle, mais assez violente. Cette dépression a déterminé les phénomènes suivants :

La crise entraîne la déflation.

La crise entraîne nécessairement le ralentissement des affaires et, par suite, le ralentissement des paiements. On n'a plus désormais à régler qu'un chiffre d'affaires moindre, de sorte que les billets de banque, qui avaient été émis en quantité considérable durant la période de prospérité et d'essor économique qui avait suivi la guerre, sont devenus en partie inutiles. Ces billets en surplus sont rentrés à la Banque. Il y a eu déflation, conséquence de la crise, et cette déflation a déterminé une baisse assez sensible des changes étrangers. Le point le plus bas pour les devises étrangères a été atteint en avril I922. Le dollar, qui avait valu en décembre I920 jusqu'à I6,90, ne valait plus que I0,85.

La hausse à partir d'avril I922.

A partir du mois d'avril I922, les choses se gâtent de nouveau. On va alors entrer dans la période la plus aiguë de la baisse du franc. En avril-mai I922, la hausse des devises étrangères reprend, non pas d'une façon ininterrompue : Il y a de temps en temps des retours de baisse des devises étrangères; mais, en général, le sens du mouvement était clair : à partir de I922 c'est, dans l'ensemble, la hausse des devises étrangères et la baisse du franc sur le marché de Paris.

La première offensive contre le franc.

Au mois de décembre I922, le dollar cotait I3,75, au lieu de I0,85 en avril de la même année. Au mois de décembre I923, le dollar cotait I9,02. A cette époque avait commencé sur diverses places étrangères le mouvement qu'on a appelé à l'époque le premier mouvement d'offensive contre le franc. On a cru, à ce moment, que cette offensive avait pour mobile le désir d'affaiblir politiquement la France. On y a vu des dessous politiques. Cela n'est pas absolument certain. Il y a des chances, (on ne pourra d'ailleurs se prononcer que plus tard, lorsque les documents tirés des archives auront été publiés), que ce mouvement d'attaque contre le franc a été simplement l'effet de l'action des spéculateurs qui, commençant à douter sérieusement de l'avenir du franc, s'étaient mis à la baisse. Les spéculateurs

Elle a résulté de la spéculation.

« Les Cours de Droit » Répétitions Ecrites et Orales
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 S
Source : BIU Cujas

sont toujours à l'affût de mouvements qui peuvent se produire et leur rapporter des profits plus ou moins importants. Lorsqu'ils prévoient la hausse d'une monnaie, ils se mettent à en acheter, afin de profiter de cette hausse, et ces achats renforcent et accélèrent le mouvement de hausse. Lorsque au contraire, ils prévoient qu'une monnaie va baisser, ils se mettent à vendre cette monnaie et en achètent d'autres. Cette vente de la monnaie sur laquelle on estime que des cours plus bas vont se produire accélère le mouvement de chute. C'est d'après M. Truchy ce qui s'est produit à la fin de 1923 et au début de 1924.

Cette offensive contre le franc a fait beaucoup monter les devises étrangères. Le point culminant a été atteint, pour le dollar, à la date du 10 mars 1924. Le cours coté à Paris a été de 28,10.

La contre-offensive de la Banque de France.

A ce moment s'est déclenchée une contre-offensive menée par la France. La Banque de France, avec le concours du gouvernement, s'est assuré d'importants crédits, soit auprès des banques anglaises, soit auprès des banques américaines, et, appuyée sur ces crédits, elle a mené contre la spéculation étrangère une contre-offensive qui a obtenu tout de suite des résultats importants. Le cours des devises étrangères a baissé très sensiblement. Puis, pour appuyer l'action de la Banque de France, le gouvernement a demandé aux contribuables un nouvel effort fiscal. La loi du 22 mars 1924 a créé de nouvelles ressources fiscales, pour un montant d'environ six milliards de francs.

L'effort fiscal.

Le résultat de ces mesures a été une baisse rapide du cours du dollar, qui est retombé à 15 francs à la fin du mois d'avril.

Malheureusement cette reprise du franc n'a pas été de longue durée et, après le succès de la contre-offensive de la Banque de France, appuyée par la politique fiscale du gouvernement, on entre, à partir du 24 mai 1924, dans la période qui a été de beaucoup la plus critique de la dépression monétaire en France.

Hausse des devises de mai 1924 à juillet 1926.

On assiste alors à une hausse à peu près ininterrompue des devises étrangères sur le marché français, hausse qui a duré jusqu'au mois de juillet 1926. Pendant quelques semaines, on a pu croire que le franc allait subir le même sort que le mark en Allemagne ou la couronne en Autriche.

Le maximum de la hausse.

Le point maximum de la hausse des devises étrangères a été atteint dans la semaine du 16 au 23 juillet 1926, où le dollar est monté jusqu'à 48,53, ce qui faisait ressortir pour le franc une baisse de près de 90 % de sa valeur d'avant-guerre.

A partir de ce moment, s'est produit un brusque

Source : BIU Cujas

Le revirement de la situation, les éléments psychologiques.

revirement de la situation, qui a mis en pleine lumière l'effet des éléments psychologiques sur les phénomènes monétaires. Si le franc a repris de la vigueur, c'est parce que le gouvernement qui avait pris la direction des affaires inspirait pleine confiance au public. A partir de juillet I926, sous la présidence de M. Poincaré, le franc a remonté d'une façon très rapide, si rapide qu'à la fin de l'année I926, le gouvernement a estimé qu'il était prudent de ne pas laisser monter davantage la monnaie nationale.

Freinage de la hausse du franc, nuisible à l'industrie.

Pourquoi ? C'est une question très complexe. Indiquons seulement que, lorsque la monnaie d'un pays remonte d'une façon trop rapide, cela met l'industrie, vis-à-vis de la concurrence étrangère, en posture difficile, parce que les prix intérieurs, dans ce cas, sont très loin de baisser dans la même proportion que baissent les devises étrangères. Il y a un retard fort sensible dans l'adaptation des prix du marché intérieur à la baisse qui se produit sur les devises étrangères, et ce décalage met l'industrie nationale en difficulté. C'est pour cela que le gouvernement, à la fin de I926, s'est décidé à faire ce qu'on a appelé la stabilisation de fait. Par suite d'accords avec la Banque de France, le franc a été désormais stabilisé à peu près au cours qu'il a à l'heure actuelle.

Nous rejoignons ici des phénomènes qui ont été exposés en première année. La stabilisation de fait a été transformée en stabilisation légale par la loi du 25 juin I928.

Pour terminer ce chapitre sur les phénomènes du change international, il ne reste plus que quelques mots à dire. Toutes les fois qu'un gouvernement traverse une période de difficultés monétaires, et qu'il voit la monnaie nationale se déprécier, il s'efforce d'empêcher la monnaie nationale de baisser davantage. Or ce que les gouvernement peuvent faire quelle que soit leur bonne volonté, n'aboutit pas à grand'chose, mais tous cependant s'efforcent de lutter comme ils peuvent contre la baisse de la monnaie nationale. Voici un tableau succinct des mesures que les gouvernements prennent, plus ou moins complètement, dans ces circonstances.

Politique des gouvernements en cas de dépréciation monétaire.

Interdiction de sortie de l'or.

Les contrats.

On institue une réglementation multiple qui pèse sur les monnaies. La réglementation porte, d'une part, sur le métal or lui-même. On défend d'exporter l'or. On défend aussi - et ceci est autant l'oeuvre de la jurisprudence que de l'Etat - d'attribuer dans les contrats que l'on passe une valeur à l'or supérieure à celle du billet. La jurisprudence a décidé en France et dans tous les autres pays d'ailleurs, qu'on

Source : BIU Cujas

n'avait pas le droit, dans les contrats, de stipuler que les paiements en or auraient une valeur plus grande que les autres.

On emploie d'autres mesures pour empêcher l'exportation des capitaux . Rappelons ce qui a été fait en France par deux lois précédemment citées.

Autorisation pour l'émission des valeurs.

D'abord, la loi de I9I6, sur l'émission des valeurs mobilières interdisait d'émettre sur le marché français des valeurs mobilières sans l'autorisation du ministère des finances. Cette loi visait aussi bien les valeurs françaises que les valeurs étrangères. En I920, on a supprimé l'autorisation pour les valeurs françaises, et on ne l'a laissée subsister que pour les valeurs étrangères. C'est encore l'état actuel des choses.

Interdiction d'exportation des capitaux.

Puis et surtout la loi de I9I8, qui a été étudiée en première année, interdisait d'une façon générale, quelle qu'en fût la forme l'exportation des capitaux. Elle a posé le principe que les capitaux ne pouvaient être exportés sans une autorisation du gouvernement. Cette loi n'a été abrogée qu'en I928, par la loi sur la stabilisation monétaire. Elle a donc été appliquée pendant dix ans.

D'autres mesures visent l'importation des marchandises étrangères, qui rendent le pays débiteur de l'étranger. Lorsque la monnaie s'affaiblit, on pense naturellement à diminuer l'endettement en restreignant les importations. Rappelons à ce propos que la loi du 6 mai I9I6 a donné au pouvoir exécutif la faculté, sans recourir au parlement, d'augmenter par décret les droits de douane et au besoin, d'instituer des prohibitions d'entrée sur les marchandises étrangères.

Enfin une quatrième sorte de mesures vise le commerce des devises étrangères, que l'on s'efforce directement de réglementer. Ces mesures peuvent évidemment être assez diverses selon les pays, mais d'une façon générale elles se ramènent essentiellement à ce dans les pays où l'on règlemente le commerce des devises, on s'efforce de centraliser les devises étrangères dans les caisses de la Banque centrale. On oblige les particuliers détenteurs de devises étrangères à les apporter à la Banque centrale. Celle-ci, ayant mis la main sur les devises étrangères, ne les donne, pour les règlements que les particuliers peuvent avoir à faire au dehors, qu'à bon escient, contre justification et dans la mesure de ses disponibilités.

Réglementation du commerce des devises.

Voilà l'essentiel des mesures prises à ce point de vue. A l'heure actuelle, il y a en Europe un très grand nombre de pays qui ont ainsi réglementé le commerce des devises étrangères. Ce commerce n'est libre

Source : BIU Cujas

que dans un très petit nombre de pays, et c'est là une gêne supplémentaire considérable qui est imposée aux relations internationales du change.

Ce sont des mesures de fortune.

Toutes ces mesures sont ce qu'on peut appeler des mesures de fortune. On ne saurait prétendre qu'elles n'ont aucune efficacité. Elles ont tout de même, dans certains cas, une certaine efficacité et l'on ne peut, par conséquent, critiquer les Etats qui les appliquent. Toutefois l'efficacité de ces mesures n'est pas très grande et il se produit par la force des choses, des fissures à travers lesquelles les capitaux peuvent passer. On n'arrive pas à empêcher l'exportation de l'or; on n'arrive pas à empêcher le commerce des devises dans toutes autres conditions que celles prévues par l'Etat; on n'arrive pas à empêcher l'exportation des capitaux. Elle est gênée sans doute, mais elle continue malgré les mesures prises.

Elles sont peu efficaces et gênantes.

Le second point à retenir, c'est que ce sont là des mesures extrêmement gênantes pour les affaires, extrêmement préjudiciables à l'essor économique. Par conséquent, il faut se garder de les considérer comme des mesures destinées à durer. Ce sont essentiellement des mesures provisoires, auxquelles on doit renoncer dès que les circonstances le permettent.

C'est la morâlité à tirer de la politique économique de ces dernières années.

Source : BIU Cujas

IIème Partie.

DES PHENOMENES DE REPARTITION DES BIENS.

Jusqu'à présent, soit en première année, soit dans la première partie du Cours de seconde année, il n'a été question que des phénomènes de production et de circulation des biens : organisation de la production, de l'entreprise, organisation bancaire, monnaies crise économique, relations économiques internationales. Il n'a été fait allusion que d'une façon incidente à des phénomènes de répartition.

Si les hommes travaillent, produisent, font des efforts, ce n'est pas pour le plaisir de produire, c'est pour arriver à consommer les biens qui ont été produits. La consommation est la fin dernière des opérations économiques et elle a comme opération préalable la répartition des biens entre les consommateurs. Autrement dit, la répartition des biens, c'est la question du partage. C'est une question, par conséquent, qui ne peut être de pure technique économique. Par la force des choses, elle met en jeu les intérêts, les passions, les rivalités des hommes, et elle prend assez facilement l'allure, non pas seulement d'une question purement économique, mais d'une de ces questions qu'on appelle les questions sociales.

Caractère social de la répartition des biens.

Comment faut-il se représenter la répartition ?

Elle ne consiste pas, pour chacun, à prendre sa part de richesse dans une sorte de tas, immobile, de biens matériels. Tous les biens matériels sont périssables; aucun ne dure indéfiniment et par conséquent, il ne faut pas se représenter les biens matériels comme une masse accumulée une fois pour toutes. Il faut se les représenter comme un courant qui ne cesse de couler, qui a sa source dans sa production et qui, par le mécanisme de la circulation des biens, se termine dans la consommation.

Les biens forment une série de courants.

Il faut même ajouter qu'il n'y a pas qu'un seul courant, mais plusieurs parce que les biens matériels

Source : BIU Cujas

ne s'écoulent pas tous à la même vitesse de la production à la consommation. Il y a des biens durables, qui durent des années, des dizaines d'années et même des centaines d'années. Ainsi la terre cultivable est un bien qu'on produit - car la terre cultivable n'est pas la terre inculte - qui est extrêmement durable. Les maisons, l'outillage, les machines sont des biens déjà beaucoup moins durables que la terre cultivable, mais ce sont tout de même des biens matériels qui durent assez longtemps. Puis on trouve les biens éminemment périssables, dont le courant s'écoule très vite. C'est la majeure partie des biens de consommation. De sorte qu'il n'y a pas qu'un seul courant, mais plusieurs, et les consommateurs puisent, selon leurs ressources, plus ou moins dans chacun de ces courants.

Ils ont une durée très diverse.

Les phénomènes de répartition sont conditionnés par un certain nombre d'éléments sociaux et économiques.

LA REPARTITION DES BIENS

Les conditions de la répartition sont déterminées par les caractères généraux de l'activité économique.

Les phénomènes de la répartition des biens se posent dans des conditions qui sont déterminées par certains caractères généraux de l'organisation économique. Le premier de ces caractères, qui donne aux problèmes de la répartition leur structure particulière, c'est le fait que la production des biens a pris, à l'heure actuelle et depuis longtemps déjà, un caractère très fortement collectif.

La production a un caractère collectif.

Dans les temps très anciens, lorsque les hommes vivaient du produit de la chasse et de la pêche et qu'il n'y avait pour ainsi dire, que ce qu'on appelle maintenant des économies individuelles, chacun se suffisait à lui-même. Les problèmes de la répartition n'existaient pas et chacun se trouvait disposer de ce qu'il avait pris, plus ou moins heureusement, à la chasse ou à la pêche. Sans doute déjà, dans ce temps-là, il y avait des groupes sociaux qui s'étaient formés. Mais ces groupes étaient peu compliqués et peu nombreux. C'était par exemple, la famille qui constituait à ce moment le groupe social, très différent d'ailleurs de ce qu'est aujourd'hui la famille.

A l'origine les économies étaient individuelles.

Dans ces groupes primitifs, la répartition était

Source : BIU Cujas

La répartition dans les groupes sociaux.

également un problème très simple, presque inexistant. La répartition des produits entre les membres de la famille ou de la tribu se faisait, ou bien d'après les règles imposées par la tradition, par l'habitude, ou bien d'après la volonté du chef.

Actuellement le problème est plus complexe.

A l'heure actuelle, personne ne peut dire : ce bien est mien parce que, seul, je l'ai produit. C'est un langage que personne ne peut tenir. Personne aujourd'hui, ne peut prétendre produire par ses propres moyens même le bien matériel le plus simple, qui est le résultat d'efforts successifs et coordonnés. Il est absolument impossible d'en déterminer la part qui revient à chacun, matériellement parlant bien entendu. C'est pour cela que le problème de la répartition est si complexe dans les sociétés modernes.

Prédominance de la propriété privée.

Un autre caractère de l'organisation économique conditionne également la problème de la répartition. C'est la prédominance de la propriété privée, individuelle. La prédominance de la propriété privée exerce sur les problèmes de la répartition une double influence. En premier lieu, c'est la propriété individuelle qui est le fait dominant à l'heure actuelle. Il faut

La répartition doit aboutir à des attributions individuelles.

que la répartition aboutisse à des attributions individuelles. C'est là une condition que doit remplir maintenant le problème de la répartition.

Il n'en a pas toujours été ainsi et, aux époques lointaines où, à la place de la propriété individuelle, il y avait la propriété du groupe social, par exemple la propriété familiale, la répartition se posait en

Les sociétés primitives.

termes beaucoup moins précis qu'à l'heure actuelle. Dans le groupe social très simple des temps anciens, la répartition des biens se faisait, ou bien d'après l'habitude, ou bien d'après la volonté du chef. La répartition ainsi faite n'aboutissait pas du tout à des attributions individuelles, à des droits aussi précis qu'ils le sont maintenant.

La répartition dans la société communiste.

Si l'on faisait l'hypothèse d'une société organisée d'après la conception communiste, la répartition se ferait, ou bien d'après l'ordre de l'autorité publique, ou bien d'après des principes généraux. Il n'y aurait pas de possession individuelle.

Nous disons que c'est une hypothèse parce que, malgré la dénomination de l'actuel gouvernement de la Russie, ce n'est pas du tout une société communiste que la propriété russe contemporaine. Le régime qui s'est installé en Russie, ce n'est pas celui que les vieux utopistes du XVII° et du XIX° siècles appelaient le communisme - ce n'est pas du tout, par exemple, ce qu'au XIX° siècle, Cabet, dans son Voyage en Icarie, appelait une société communiste - C'est bien plutôt

Source : BIU Cujas

un capitalisme d'Etat. Dans ce capitalisme d'Etat russe, il y a encore des contrats, des salaires, des banques, des emprunts faits par l'Etat et pour lesquels l'Etat a créé un intérêt. Par conséquent, nous sommes extrêmement loin de la société communiste du type pur.

Voilà le premier point de vue montrant l'influence qu'exerce sur le problème de la répartition la prédominance de la propriété individuelle. Il faut que la répartition aboutisse à des attributions individuelles à telle ou telle personne.

Les revenus du capital.

La prédominance de la propriété privée exerce sur le problème de la répartition une autre influence. Etant donné que la propriété privée est la règle et que, notamment, la plus grande partie de l'outillage économique, des usines, des exploitations agricoles, etc.., est entre les mains de propriétaires privés, il se forme une catégorie de revenus, qu'on appelle les revenus du capital, qui sont la conséquence de cette prédominance de la propriété privée. De sorte que, dans nos sociétés modernes, il y a trois catégories de revenus, qu'il faut distinguer et que nous examinerons d'ailleurs séparément :

Distinction des trois catégories de revenus.

I° - les revenus qui dérivent de l'activité économique personnelle, qu'on appelle plus brièvement les revenus du travail;

2° - les revenus qui dérivent de la possession du capital;

3° - les revenus qu'on appelle revenus mixtes, parce que ce sont des revenus composites, qui représentent pour une part la rémunération de l'activité économique personnelle et, pour une autre part, la rémunération du capital possédé par le détenteur.

Cette distinction des revenus du travail, des revenus du capital et des revenus mixtes a une très grande importance au point de vue du problème de la répartition.

Prédominance du régime de l'entreprise.

Enfin un troisième caractère de l'organisation économique moderne contribue aussi à donner au problème de la répartition les termes dans lesquels il se pose. Ce troisième caractère général, qui influe indirectement sur le problème de la répartition, c'est la prédominance de ce régime de production, qui a été étudié en première année et qu'on appelle le régime de l'entreprise.

Rappelons brièvement par quoi se caractérise ce régime. Il se caractérise par le fait que la production est dirigée par des hommes placés à la tête d'une exploitation, qui emploient d'autres personnes, lesquelles sont des salariés, et qui, en même temps, emploient le plus souvent dans cette exploitation -

Source : BIU Cujas
« Les Cours de Droit »
Répétitions Ecrites et Orales

car ce n'est pas une règle sans exception - à côté d travail des salariés, du capital d'autrui. Il est as sez rare de trouver à l'heure actuelle un entreprene qui apporte à lui seul le capital nécessaire à son e ploitation. Il est forcé de se procurer de l'argent auprès d'autres personnes.

La prédominance du régime de l'entreprise a une très grande influence sur la façon dont se pose le problème de la répartition des biens. Pour s'en rend compte, il faut faire une hypothèse dans laquelle la production de tous les biens matériels serait faite sous le régime de ce qu'on appelle la production aut nome.

La production autonome.

Le producteur autonome, c'est le paysan propriétaire qui cultive un petit nombre d'hectares avec le personnes de sa famille, c'est l'artisan de village même des grandes villes, qui travaille seul ou, de temps en temps, avec l'aide d'un auxiliaire salarié qui, n'ayant qu'une très modeste exploitation, la con duit avec le capital qui lui appartient en propre. Dans le régime du producteur autonome, il n'y a pas salarié, sauf d'une façon accidentelle, et il n'y a pas non plus de capital apporté par d'autres personn Dans ce régime à l'état pur, le producteur autonome est le seul travailleur et le seul capitaliste. Il a porte à la fois, dans son exploitation, les deux élé ments nécessaires à toute production de biens : travail et capital.

La répartition dans la production autonome, se ramène au problème de la formation des prix.

Si toute la production était entre les mains de producteurs autonomes, en quoi consisterait le probl me de la répartition ? Ce serait un problème évidemment, mais beaucoup moins compliqué qu'à l'heure actuelle. En effet, le revenu, le gain du producteur au tonome, de quoi est-il fait ? Le producteur autonome n'est pas un patron qui emploie d'autres personnes. est son propre patron, peut-on dire. Il travaille po son compte et il vend au public objets qu'il a lui-même fabriqués ou produits. Par conséquent, son bénéfice consiste dans la différence entre la somme qu'il a dû dépenser pour produire les biens qu'il fabrique et la somme des recettes qu'il fait en vendant ces p duits au public. Le producteur autonome a besoin de matières premières qu'il paye. C'est une dépense. Il besoin d'un certain nombre d'outils ou de machines. C'est encore une dépense. Il a besoin d'avoir une bo tique, un atelier. S'il en est propriétaire, il a dû en payer le prix d'achat; s'il en est locataire, il doit en acquitter le loyer. Voilà les trois principa éléments de dépenses du producteur autonome.

D'autre part, il fait ses recettes en vendant a

Source : BIU Cujas

public ce qu'il produit. Son revenu consiste tout simplement dans l'excédent des recettes sur la somme totale des dépenses. Le producteur autonome, n'empruntant pas de capital, n'a pas d'intérêt à payer et, ne faisant pas travailler d'autres personnes, n'a pas non plus de salaires à débourser.

Dans ces conditions, le problème de la répartition se ramène tout simplement au problème de la formation des prix, qui a été étudié en Première année. Les principes généraux de la formation des prix s'appliquent, dans le cas du producteur autonome, à la fois au prix d'achat et au prix de vente. C'est donc uniquement un cas spécial de la théorie générale des prix qui se trouve en jeu, dans l'hypothèse d'une production autonome.

Mais cette hypothèse est très loin de la réalité actuelle. Sans doute y a-t-il encore un très grand nombre de producteurs autonomes. C'est un personnage économique qui est loin d'avoir disparu, mais le type dominant de beaucoup en matière d'exploitation, c'est le type de l'entreprise. Or, étant donné cette prédominance du type de l'entreprise, le problème de la répartition se trouve bien plus compliqué que dans l'hypothèse du producteur autonome.

La répartition dans l'entreprise.

D'abord l'entrepreneur ne travaille pas seul. En général, il se réserve le travail d'organisation, de direction et il fait exécuter par d'autres tout ce qui est travail d'exécution. Le travail d'exécution, ce n'est pas seulement du travail manuel, ce peut être aussi du travail intellectuel. L'entrepreneur confie tout ce qui est travail d'exécution à d'autres personnes, auxquelles il paye des salaires, des appointements, des traitements, de quelque nom qu'on appelle cette rémunération. Il a une dépense à faire pour rémunérer l'activité des personnes qu'il emploie dans son entreprise, de sorte qu'une première question se pose. Est-ce qu'il y a des lois économiques qui déterminent le taux de ces salaires, et peut-on arriver à les formuler d'une façon claire ? Et puis, si on ne peut arriver à formuler clairement ces lois économiques - c'est en effet un problème très difficile - la détermination du taux des salaires est un fait qui vaut la peine d'être étudié pour lui-même. On peut, par exemple, étudier les variations du taux des salaires dans le passé et la différence du taux des salaires selon les professions, les lieux, les pays. Il y a toutes sortes de questions qui se posent.

La rémunération du travail salarié.

Lois et mouvements des salaires.

Voilà une première complication résultant du régime de l'entreprise. Il y en a une autre.

Sans doute l'entrepreneur peut bien apporter

Source : BIU Cujas

La rémunération du capital emprunté ou associé.

assez souvent, une partie du capital nécessaire à l exploitation qu'il dirige, mais il est très rare, d plus en plus rare, étant donné que l'ordre de grand de l'exploitation ne cesse de s'accroître, qu'il pu se fournir à lui tout seul le capital qu'il doit en gager dans son exploitation. De plus en plus, l'ent preneur a besoin, de même qu'il doit avoir recours travail d'autres personnes, d'avoir recours au capi d'autrui. Il y a dans l'entreprise, du capital qui a fait l'objet d'un prêt; il y a également du capital qui n'a pas été prêté, mais qui s'est associé aux r ques et aux profits éventuels de l'entreprise.

Alors il se pose, pour la rémunération du capit dans l'entreprise, des problèmes tout à fait du même ordre que pour la rémunération du travail salarié. L capital d'autrui n'entre dans l'entreprise qu'à la condition d'avoir une rémunération. Qu'est-ce que ce rémunération ? Ce peut être un intérêt fixe, et alor on peut se demander s'il y a des lois économiques qu gouvernent l'attribution de cet intérêt. S'il n'y a pas de lois économiques à formuler, l'intérêt du capital est tout de même un fait économique, qu'il est intéressant d'étudier en lui-même. Variations du tau de l'intérêt dans le temps, différence du taux de l' térêt selon les lieux et les pays, ce sont là des questions assez complexes.

Et puis, lorsque le capital n'est pas prêté moyennant un intérêt fixe, lorsqu'il s'est associé à l entreprise et a accepté de courir les mêmes risques, à condition de participer aux profits éventuels, des questions d'un autre ordre se posent encore.

Voilà une seconde complication introduite dans le problème de la répartition par la prédominance du régime de l'entreprise dans la production contemporai ne.

Enfin un dernier mot pour achever l'exposé dans ses termes généraux. On peut chercher la solution du problème de la répartition dans deux principes qui s'opposent l'un à l'autre. On peut la chercher d'abord dans ce qu'on peut appeler le principe d'autorité, ou - c'est le principe antithétique - dans le principe du contrat, de la convention librement conclue entre les intéressés.

Les deux procédés de répartition.

La répartition par voie d'autorité.

La solution par voie d'autorité, c'est ce qu'on trouve dans les temps anciens. Dans les familles, dans la tribu, le clan, la répartition des biens se fait par voie d'autorité, que ce soit par des règles imposées par la tradition ou par la volonté du chef. Dans tous les cas, dans ces groupes sociaux primitifs, la répartition se fait par voie d'autorité. C'est

Source : BIU Cujas

également par application de ce principe que se ferait la répartition des biens dans une société constituée d'après la conception communiste pure. Dans une telle société, ce serait une autorité suprême qui indiquerait souverainement selon quel principe les parts de chacun seraient faites.

La répartition par contrat.

Mais dans notre régime économique actuel, notamment de l'Europe occidentale, le principe de la répartition, ce n'est pas dans l'autorité, dans l'ordre d'un chef qu'il faut la chercher. Elle est organisée sur le principe du contrat, de la convention. C'est par des accords librement conclus entre les intéressés que s'opère la répartition des biens. Par exemple, l'entreprise passe avec le salarié qu'il emploie un contrat qui est un des plus usités et des plus importants parmi les contrats que fassent les hommes. C'est ce qu'on appelle un contrat de travail, tantôt individuel, tantôt collectif. C'est le contrat de travail, individuel ou collectif, qui détermine le taux des salaires et les modalités de payement.

La rémunération des salariés et des capitalistes est fixée par contrats.

De même que l'entrepreneur traite par voie de contrat avec les salariés qu'il emploie, il traite aussi par contrat avec les capitalistes auxquels il fait appel. S'il fait appel à du capital emprunté le contrat de prêt fixe l'intérêt à servir au prêteur. S'il fait appel à du capital social dresse un contrat de société avec le capitaliste qui lui apporte des fonds. Dans les deux cas, c'est par des conventions librement consenties que se fait le partage du produit de l'entreprise.

De même la répartition des produits.

C'est encore par le moyen du contrat que la répartition des produits se fait. Par exemple, entre le propriétaire foncier et le fermier ou le métayer, le contrat détermine la part de bien que le fermier devra payer en argent et que le métayer devra, au contraire, payer en nature.

Le profit de l'entreprise

Il y a cependant une exception, en apparence au moins, d'une très grande importance au principe énoncé ci-dessus. Nous venons de voir que, dans notre organisation économique, c'était par la voie du contrat que se faisait la répartition des biens. Or il y a une catégorie de revenus qui paraît échapper à cette règle. Ce sont les revenus qu'on appelle les profits de l'entreprise. Ce qui restera entre les mains de l'entrepreneur à la fin de l'année, c'est quelque chose qu'aucun contrat ne détermine. Il n'y a pas de contrat qui assure à l'entrepreneur tel ou tel dédommagement de son activité personnelle et des capitaux propres qu'il a engagés dans l'affaire.

Qu'est-ce que le profit de l'entrepreneur ? Voici

Source : BIU Cujas

C'est l'excédent des recettes sur les dépenses.

sommairement, en quoi consiste ce profit. Il est exactement de même nature que le profit du producteur autonome. L'entrepreneur, comme le producteur autonome décaisse des sommes plus ou moins considérables, pour acheter ou louer l'usine, le magasin qu'il exploite, pour payer les salaires des travailleurs qu'il emploie pour payer l'intérêt du capital qu'il a emprunté; il dépense également pour se fournir des matières premières, pour acheter les machines, l'outillage dont il peut avoir besoin. Ce sont les dépenses de l'entreprise. Les recettes sont formées par le prix de vente des produits que l'entreprise vend, ou bien des services qu'elle rend au public. Le profit de l'entrepreneur c'est l'excédent - qui n'est pas toujours réalisé - de l'ensemble des recettes sur l'ensemble des décaissements. Ce qu'on appelle le profit est simplement une marge excédentaire entre l'ensemble des prix d'achat et l'ensemble des prix de vente de l'entreprise.

Les recettes et les dépenses sont déterminées par des contrats divers.

Par conséquent, on peut très bien soutenir que le profit de l'entreprise est une catégorie de revenus importante qui échappe à la règle du contrat. Mais l'exception toutefois n'est qu'apparente. Sans doute le profit de l'entreprise n'est pas déterminé directement, immédiatement par un contrat que l'entrepreneur passerait avec une autre personne, mais il se trouve déterminé par le rapprochement de deux séries de contrats. Il y a d'une part, les contrats que l'entrepreneur a passés avec les personnes qui lui fournissent ce dont il a besoin pour mener à bien son exploitation avec les prêteurs de capitaux, les salariés, les vendeurs de matières premières, d'outillage, etc... D'autre part, la seconde série de contrats - nombreux aussi - comprend les conventions que l'entrepreneur passe avec les consommateurs qui lui achètent, soit les produits de son entreprise, soit les services qu'elle peut rendre. Il y a, dans le cas de l'entreprise, deux séries parallèles de contrats, l'une se traduisant pour l'entreprise par des décaissements, l'autre au contraire se traduisant par des encaissements. On peut donc dire que, d'une façon indirecte, les profits de l'entreprise, comme les revenus du capital et du travail, se trouvent déterminés par la voie du contrat.

Le profit est ainsi déterminé indirectement par des contrats.

L'impôt est fixé par voie d'autorité.

Il y a toutefois - et ceci n'est pas une exception apparente - une catégorie de revenus qui ne sont pas déterminés par le contrat, mais par voie d'autorité, d'après le principe des sociétés antiques. Ce sont dans les nations modernes, les revenus de l'Etat. L'Etat a des revenus énormes. Mais il n'obtient pas ces ressources en faisant appel à la bonne volonté des citoyens, mais en leur imposant des prélèvements.

Source : BIU Cujas

D'autorité, au moyen de toute espèce d'impôts, l'Etat prélève les ressources dont il a besoin. C'est là une exception, réelle celle-la, extrêmement importante, au principe de la répartition des biens par voie de contrat.

Division de la IIème partie.

Voilà les termes généraux dans lesquels se pose le problème de la répartition. Voici maintenant l'indication des chapitres dans lesquels sera divisée notre dernière partie relative à la répartition des biens.

Le chapitre Ier sera consacré à l'étude des revenus du travail.

Le second sera consacré à l'étude des revenus du capital.

Le troisième à l'étude du profit.

Enfin le quatrième chapitre sera consacré à l'étude des notions de richesse nationale et de richesse privée et à l'étude de la répartition des fortunes privées, soit en capital, soit en revenus.

Chapitre Ier

LES REVENUS DU TRAVAIL.

Les deux formes de la part du travail dans la répartition.

La part du travail dans la répartition des biens peut se présenter sous deux formes différentes. Tout d'abord, la part du travail dans la production peut se trouver incluse dans les profits du producteur autonome ou dans les profits de l'entrepreneur.

Elle est incluse dans le profit pour le travail du producteur autonome ou de l'entrepreneur.

Dans cet excédent de ses recettes sur ses dépenses qu'à la fin de l'exercice - si l'année a été bonne - le producteur autonome ou l'entrepreneur peut toucher, il y a deux éléments ; d'une part, la rémunération du capital engagé dans l'affaire : l'intérêt, dividendes, bénéfices; d'autre part, la rémunération de l'activité personnelle de l'entrepreneur ou du producteur autonome. L'entrepreneur a dirigé, organisé, coordonné les éléments de l'entreprise; le producteur autonome, bien que son travail de direction soit peu appréciable, parce que son exploitation est très petite, a fourni à lui seul, ou presque, le travail d'exécution nécessaire pour l'exploitation. Dans le profit, il y a donc la rémunération de l'activité personnelle.

Pour tous les autres, elle

Voilà une première forme que peut prendre le revenu du travail. Il revêt aussi une autre forme, qui

Source : BIU Cujas

est le prix de vente du travail.

est la plus fréquente. Dans la plupart des cas, le revenu du travail, c'est le prix de vente du travail. Il en est ainsi de tous les gens qui touchent des salaires, des traitements, des honoraires, des appointements. Dans tous les cas, il y a eu vente du travail pour un certain prix.

C'est le cas que nous avons à considérer dans ce chapitre. Nous reprendrons plus loin le cas du producteur autonome et de l'entrepreneur.

Certains vendent directement leur travail au consommateur.

Dans le cas où le revenu du travail est le prix de vente du travail, nous sommes en présence d'une nouvelle distinction à faire. Il y a des individus qui vendent leur travail directement au public consommateur. C'est le cas notamment de ce qu'on nomme les professions libérales. Le médecin vend une part de son travail au client qu'il va soigner. L'avocat vend une part de son activité personnelle au client dont il entreprend de défendre les intérêts devant les tribunaux. Ce sont des gens qui vendent leur travail pour un prix qu'on appelle des honoraires aux personnes qui ont besoin d'eux.

Les plus nombreux le vendent à un entrepreneur.

Mais les cas les plus nombreux ne sont pas ceux dans lesquels une personne vend son travail directement. Ce sont ceux dans lesquels la personne vend son travail à une perosnne qui est pour ainsi dire intermédiaire. Le salarié vend son travail, non pas directement au public qui en a besoin, mais à une entreprise ou, dans certains cas, à un producteur autonome qui revendra, non pas ce travail, mais le produit de ce travail, au public consommateur. C'est le cas de l'ingénieur qui est au service d'une société. Il vend son travail technique à cette société, laquelle vend au public les produits ou les services à la production desquels travaille l'ingénieur. C'est le cas de l'employé de commerce qui vend son travail à la maison dans laquelle il est employé, laquelle vendra au public les marchandises qui auront été manipulées, transformées par le travail de l'employé. C'est aussi le cas du travailleur manuel qui est employé dans une usine, un atelier, qui vend son travail pour un salaire. L'entreprise qui l'emploie revend au public les articles fabriqués que le travail de l'ouvrier aura servi à faire.

Exemples

employés et ouvriers salariés

fonctionnaires

Et c'est le cas enfin de tous les fonctionnaires et agents de l'Etat, des départements ou des communes. Ils vendent leur travail à l'Etat pour un prix qu'on appelle traitement, ou encore salaire, lorsqu'il s'agit des manufactures d'Etat. L'Etat est un intermédiaire entre les fonctionnaires et le public qui a besoin du travail des premiers.

Source : BIU Cujas

C'est surtout de ces cas que nous aurons à nous occuper dans ce chapitre. Nous ne parlerons qu'incidemment des cas dans lesquels la personne vend directement son travail au consommateur.

Diversité du prix du travail et de la situation sociale des salariés.

Le prix de la vente du travail varie beaucoup selon les hypothèses. On l'appelle le plus souvent un salaire, mais aussi des honoraires, des traitements, des appointements ou encore des gages. Ce sont des expressions variées qui expriment le prix de vente du travail. Il y a , au point de vue de l'importance du prix, de la grandeur du prix et surtout au point de vue de la situation sociale des personnes qui vendent leur travail et qui en touchent le prix, des différences appréciables entre les hypothèses qui peuvent se présenter.

La situation sociale de l'ingénieur n'est pas la même que celle du simple manoeuvre employé dans la même usine. La situation de ce manoeuvre n'est pas la même que celle de l'employé de commerce d'une grande société commerciale. La situation de cet employé est encore différente de celle du fonctionnaire de l'Etat, du département ou de la commune. Il y a des différences très grandes, soit au point de vue de l'importance de la rémunération, soit au point de vue de la situation sociale de la personne qui vend son travail.

L'opération est toujours une vente de travail moyennant un salaire.

Mais si, sans s'arrêter à ces différences, on envisage l'opération dans ses éléments économiques essentiels, on s'aperçoit que, dans toutes les hypothèses, elle est exactement la même : Une personne vend un travail d'une certaine nature, d'une certaine qualité, pour lequel elle touche un salaire, un traitement, etc...

Pour simplifier, dans un exposé économique, on peut convenir d'employer dans tous les cas le mot salaire et de faire abstraction des appellations diverses que l'usage a créées. On peut donc dire que la personne qui vend son travail, quel qu'il soit, quelle que soit la situation de cette personne, touche en échange un salaire.

Méthode de recherche pour la détermination du salaire.

Lorsqu'on cherche comment est déterminé le prix du travail, on commence par raisonner comme si le travail vendu était une sorte de matière uniforme et toujours la même, comme s'il n'y avait pas différentes sortes de travail et comme si, en parlant de travail, on parlait d'une chose homogène et toujours la même. Evidemment le travail n'est pas du tout une chose homogène. Il y a une foule de travaux distincts. Et une personne qui a besoin de travail ne se présente

Source : BIU Cujas

pas sur le marché en disant : "J'ai besoin d'une certaine quantité de travail". Elle commence par dire quel est le genre de travail et quelle est la qualité de travail dont elle a besoin. Cependant, lorsqu'on veut déterminer les causes générales qui agissent sur le prix du travail, il faut commencer par faire abstraction des différences existant entre les différentes sortes de travail. Il faut raisonner, pour étudier la façon dont s'explique le prix du travail, comme s'il n'y avait que du travail d'une seule espèce. On procède ainsi exactement comme pour l'étude du mécanisme de la formation des prix des marchandises. Lorsqu'on fait cette étude, on ne commence pas par raisonner sur le prix du blé ou sur le prix du charbon. On se place en face des marchandises en général, sans faire de distinction entre les diverses variétés de marchandises. On recherche quels sont les faits les plus généraux qui déterminent la formation des prix des marchandises en général. C'est ensuite seulement que l'on peut être amené à se demander si le prix du blé se fixe de la même manière que le prix de la soie, du coton, etc...

Pour le salaire, nous procéderons exactement de la même façon. Nous commencerons par nous demander quels sont les faits les plus généraux qui déterminent le prix du travail, et c'est seulement ensuite que nous aurons à rechercher les causes qui expliquent pourquoi le prix du travail n'est pas le même pour les différentes sortes d'activité que l'on offre sur le marché.

Théorie relative à la détermination du salaire.

Quel est l'objet des théories relatives à la détermination du salaire ? C'est un point qu'il faut bien préciser, car, souvent, lorsqu'on interroge sur cette matière, on entend des réponses du genre que voici .

Objet des théories relatives au salaire.

Lorsqu'on demande à un candidat comment se détermine le prix du travail, il répond : "Le salaire doit être juste". Evidemment le salaire peut être juste, mais ce n'est pas ce qu'on demande. On ne cherche pas si le salaire doit être juste, on cherche à expliquer d'une façon positive, en se plaçant simplement en présence des faits économiques, quelles sont les causes qui déterminent le prix du travail, c'est-à-dire le salaire. Autrement dit, la question du salaire doit être envisagée comme une question exclusivement

Erreur à éviter.

Source : BIU Cujas

d'ordre économique et il ne faut pas y faire intervenir des considérations d'un autre ordre, par exemple d'ordre moral.

Au Moyen Age On considérait le point de vue moral.

Au Moyen Age, on abordait la question du salaire d'un tout autre côté. Lorsqu'on faisait de la théorie économique, on traitait la question comme étant une sorte de chapitre de la morale générale. C'est ainsi qu'on formulait la théorie du juste prix des marchandises, du juste profit des artisans ou des marchands, et enfin du juste salaire. La question qu'on se posait était la suivante : à quelle condition le profit, le prix des marchandises et du salaire doivent-ils être considérés comme équitables ? C'était purement et simplement une question de morale générale.

Lorsque les économistes posent la question du salaire, comme lorsqu'ils posent la question du profit de l'entrepreneur, ou la question de la détermination du prix des marchandises, ils font complètement abstraction de toute considération morale. Ils ne se demandent pas ce qui devrait être dans une société idéale; ils cherchent simplement à expliquer ce qui est dans la société où les hommes vivent. Par conséquent les théories du salaire sont simplement des théories explicatives du mécanisme de la formation des salaires, comme la théorie du prix est simplement une théorie explicative du mécanisme des prix des marchandises.

Les économistes cherchent à expliquer le mécanisme positif du salaire.

A partir du moment où les économistes ont cherché à formuler des théories du salaire purement économiques, on a vu de nombreuses doctrines, dont les plus connues ont cessé à l'heure actuelle d'avoir une importance pratique. Ce ne sont plus maintenant que des théories purement historiques.

La théorie du coût de production du travail.

La théorie du coût de production, ou du salaire naturel ou nécessaire.

La théorie du salaire la plus ancienne, celle qui était acceptée à peu près sans contestation, qui paraissait définitive à la fin du XVIII° siècle, c'est une théorie que l'on peut appeler la théorie du coût de production du travail, ou (les expressions sont équivalentes) théorie du salaire naturel ou nécessaire. On la trouve exposée, sous des formes qui ne sont d'ailleurs pas toujours exactement les mêmes, par les auteurs les plus célèbre de la fin du XVIII° siècle et du commencement du XIX°. En France, elle a été formulée très clairement par Turgot dans ses Réflexions sur la formation et la distribution des richesses. Il s'exprime ainsi :

Source : BIU Cujas

Turgot.

"Le salaire do l'ouvrier se borne nécessairement à ce qui est indispensable pour assurer sa subsistance et celle de sa famille. Autrement dit, le salaire se borne à ce qui est indispensable pour représenter le coût de production de la force de travail et la conservation et le renouvellement de cette force".

Après avoir énoncé cette loi économique comme une chose qui va de soi, Turgot n'en donne qu'une explication très sommaire. Il se borne à dire que la concurrence que les ouvriers se font entre eux les force à abaisser le prix du travail jusqu'à la limite indiquée.

Quesnay.

Toujours parmi les auteurs français, on trouve la même théorie formulée par le chef de l'école physiocratique, le docteur Quesnay, qui énonce cette loi comme une chose certaine, qu'il ne prend même pas la peine d'expliquer. Pour lui, il va de soit que le salaire se borne à ce qui est indispensable pour assurer la subsistance du travailleur et de sa famille.

Adam Smith expose deux théories distinctes.

Si nous passons maintenant à l'Angleterre, Adam Smith, le fondateur de l'école libérale, expose la même doctrine, dans un de ses chapitres. Dans un autre, il expose une doctrine un peu différente, sur laquelle nous reviendrons un peu plus loin, qu'on appelle la théorie du fonds des salaires. Tantôt Smith expose la théorie du salaire naturel ou indispensable et tantôt il expose la théorie appelée du fonds des salaire.

Ricardo distingue le salaire naturel et le salaire courant.

L'auteur anglais qui a certainement présenté de la façon la plus précise cette théorie du salaire naturel ou nécessaire, c'est Ricardo, à la fin du XVIIIe siècle.

Ricardo fait, pour le prix du travail, la même distinction qu'il fait pour le prix des marchandises où il distinguait ce qu'il appelle le prix naturel et le prix courant ou prix du marché. Voici ce qu'il entend par prix naturel et par prix courant.

Le salaire courant ne s'écarte pas beaucoup, ni longtemps, du salaire naturel.

Le prix naturel, dit-il, c'est le salaire qui assure au travailleur les moyens de subsistances dont il a besoin pour lui et sa famille. Et ce prix naturel du travail dépend du prix des choses nécessaires à la vie. Quant au prix courant ou prix du marché, c'est le taux du salaire qui oscille autour de ce prix naturel du travail, mais qui ne peut s'en écarter très sensiblement, ni surtout pour très longtemps. Voici, en effet, le raisonnement que formule Ricardo.

S'il était différent, la mortalité ou la natalité croîtrait

S'il arrive que le prix courant pour le travail descende, pendant un certain temps, au-dessous du prix naturel, cela se traduit pour la classe ouvrière par une série de privations, de souffrances, qui accroi

Source : BIU Cujas

et influerait sur l'offre de main-d'oeuvre le ramènerait au niveau du salaire naturel

sent la mortalité. Par conséquent la quantité de travail qui vient s'offrir sur le marché diminue et, de ce fait, le prix courant remonte au niveau du prix naturel. Dans l'hypothèse inverse, où le prix courant s'élève au-dessus du prix naturel, il arrive, dit Ricardo, que le bien-être et les moyens d'existence augmentant dans la classe ouvrière, la natalité augmente. Cette conclusion qui nous paraît maintenant surprenante, était considérée comme une vérité certaine à la fin du XVIII° siècle et au commencement du XIX°.

C'est une application de la théorie de Malthus.

C'était tout simplement la théorie fameuse qui avait été formulée, dans les deux dernières années du XVIII° siècle, par Malthus, qui avait donné comme fondement à sa théorie que la population tend constamment à augmenter avec les moyens d'existence. Par conséquent, Ricardo, en formulant cette vérité de son temps, disait une chose qui paraissait certaine à tout le monde, qui ne faisait pas l'objet de contestation.

Avec l'augmentation de la natalité, il se produit, au bout d'un certain temps, une offre plus abondante de main-d'oeuvre qui viendra se manifester sur le marché du travail. Cet accroissement de l'offre de main-d'oeuvre ramènera le prix courant au niveau du salaire naturel.

La loi d'airain des salaires.

Cette théorie de Ricardo, qui est certainement la plus précise de toutes celles se rattachant à la notion générale du salaire naturel ou nécessaire, a engendré, au XIX° siècle, une formule qui, pendant un certain nombre d'années, a joué un rôle très important dans la propagande socialiste. C'était la formule qu'on appelle la loi d'airain des salaires. Elle a été tirée de la théorie de Ricardo par un socialiste allemand, Lassalle, en 1863. Lassalle disait :

"Voyez ce que disent les économistes classiques, eux-mêmes. Ils disent, Ricardo en apporte la démonstration, que le salaire ne peut jamais dépasser ce qui est indispensable au travailleur pour vivre et faire vivre les personnes de sa famille".

de la théorie du salaire naturel.

Cette théorie du salaire n'a plus maintenant qu'un intérêt historique, et il est facile d'en trouver la raison. D'abord l'élément essentiel de la théorie c'est l'idée formulée par Malthus que la population tend constamment à augmenter avec les moyens d'existence. Or c'est une vérité qui était peut-être exacte à la fin du XVIII° siècle, mais qui, à l'heure actuelle, ne répond plus du tout à la réalité. Si l'on voulait énoncer pour notre époque une loi de la population, on pourrait la formuler de la façon suivante :

La loi de Malthus est contredite par la réalité actuelle.

Source : BIU Cujas

L'augmentation du bien-être fait baisser la natalité.

Dans l'état actuel de notre civilisation, plus le bien-être augmente, plus le niveau de vie s'élève dans une population, plus le taux de la natalité tend à s'abaisser. C'est un fait qu'on a commencé à constater en France et que l'on constate maintenant dans presque tous les pays de l'Europe occidentale. La France n'est pas le pays de l'Europe occidentale dans lequel le taux de la natalité est le plus bas. Dans ces dernières années, il y a eu des taux de natalité aussi bas, et même plus bas, en Angleterre et en Allemagne. D'après les dernières statistiques italiennes, depuis trente ans, le taux de la natalité en Italie, pays à très forte natalité, tend à baisser très sensiblement.

C'est une loi de l'état actuel de civilisation que plus le bien-être augmente, plus le taux de la natalité s'affaiblit, de sorte que les économistes n'ont plus à s'inquiéter, comme ils le faisaient au temps de Malthus, de l'éventualité toujours menaçante d'une population surabondante. Le problème se pose maintenant dans des conditions tout à fait différentes et on peut se demander si la race blanche, considérée dans son ensemble, n'est pas menacée dans la suprématie qu'elle avait eue jusqu'à présent, du fait d'un abaissement excessif de la natalité. Ce n'est certes pas un problème pressant, mais on peut cependant se le poser.

L'avenir de la race blanche.

Voilà une première raison pour laquelle la vieille théorie du salaire naturel ou nécessaire n'a plus qu'un intérêt historique. Mais il y en a d'autres.

Le salaire n'a pas un taux uniforme pour toutes les catégories de travail.

En admettant même que la théorie du salaire naturel ne soit pas à rejeter en bloc, il est certain en tout cas que cette théorie ne pourrait être vraie que pour les catégories de travail les moins payées. Si elle était vraie dans une certaine mesure - et M. Truchy ne croit pas qu'elle le soit - elle ne pourrait l'être que pour les catégories de travail qui sont au bas de l'échelle du taux des salaires. Or, sans sortir des catégories du travail manuel, il y a d'une catégorie à une autre de très grandes différences au point de vue du salaire. Il ne faut pas croire que les salaires soient les mêmes pour tous les genres de travail manuel. Il y a, par exemple, une grande différence entre le taux du salaire de l'ouvrier agricole dans un département pauvre de la France et le taux du salaire d'un ouvrier d'art dans une ville comme Paris. La différence est beaucoup plus grande que du simple au double, et le taux le plus bas est multiplié par quatre ou cinq, et même davantage.

Voici enfin une troisième raison pour laquelle

Source : BIU Cujas

Le minimum d'existence peut s'entendre :

cette théorie est à rejeter. Elle prétend que le salaire se règle sur ce qu'on peut appeler le minimum d'existence.

Mais quand on parle du minimum d'existence, c'est un terme qui peut s'entendre de plusieurs façons. Cela peut signifier le minimum que l'on peut appeler physiologique. Quand on dit que le salaire se borne à assurer ce qui est indispensable à la subsistance du travailleur et de sa famille, cela peut signifier tout d'abord que le salaire se borne à ce qui est indispensable pour procurer au travailleur tout juste de quoi se nourrir, se loger et s'habiller. Cette expression peut aussi s'entendre d'une tout autre façon et avoir un sens beaucoup plus large. On peut entendre l'expression de minimum d'existence, non plus dans le sens de minimum physiologique, mais dans le sens de minimum social d'existence.

d'un minimum physiologique,

ou d'un minimum social.

Qu'est-ce que le minimum social d'existence ? C'est le minimum qui est déterminé, dans un état donné de civilisation, par ce que les hommes considèrent comme étant nécessaire pour mener une vie confortable, qui leur paraît correspondre à l'état de civilisation dans lequel ils vivent. C'est le minimum de salaire qui permet au travailleur de mener le genre de vie qui lui paraît seul conforme à l'état de civilisation où il vit. Or, lorsqu'on lit attentivement les auteurs qui ont exposé la théorie du salaire naturel ou nécessaire, on s'aperçoit que les uns parlent ou semblent bien parler du minimum physiologique, mais que les autres parlent du minimum social, ou même parfois que les mêmes auteurs, après avoir parlé du minimum physiologique, arrivent à parler du minimum social.

Le minimum social est extensible.

Le minimum social, c'est quelque chose qui ne se définit pas d'une façon précise. On peut déterminer le minimum physiologique, mais le minimum social est extrêmement variable et extensible. A mesure que le niveau de la civilisation et du bien-être s'élève dans un pays, le niveau du minimum social d'existence s'élève aussi vite.

Dans les conditions actuelles de la richesse générale, de la production des biens matériels, si l'on parle encore du minimum d'existence comme déterminant le salaire, ce ne peut plus être le minimum purement physiologique, ce ne peut être que le minimum social, au moins dans les pays de civilisation économique développée et de grande richesse. On ne peut plus parler, dans les pays de l'Europe occidentale notamment, que de ce minimum.

On fait le salaire déter-

On s'aperçoit alors que l'on est amené à renverser la proposition qui formait la base de la vieille

Source : BIU Cujas

mine le minimum d'existence

théorie du salaire naturel. On disait jadis : "Le salaire est déterminé par le minimum d'existence". On peut maintenant renverser la proposition et dire que c'est le salaire qui détermine ce que les salariés, à notre époque considèrent comme étant le minimum d'existence indispensable. On accommode sa vie aux ressources dont on dispose et on se crée très facilement d'ailleurs, des besoins nouveaux. Lorsqu'on s'est ainsi créé des besoins nouveaux, on considère la satisfaction de ceux-ci comme étant un minimum indispensable. Le minimum social considéré comme indispensable se modèle sur les ressources, sur les salaires dont on a pris, pendant un certain temps, l'habitude de disposer.

Ce qu'il faut retenir de la théorie du salaire naturel

Voilà les raisons - et M. Truchy croit qu'elles sont convaincantes - pour lesquelles on ne peut plus retenir cette vieille théorie du salaire naturel ou nécessaire.

Le minimum physiologique détermine le taux minimum du salaire.

Est-ce que cela signifie qu'il n'y a absolument rien à en garder ? Ce serait aller trop loin? D'abord c'est une vérité d'évidence, le salaire, dans n'importe quel pays, ne peut descendre au-dessous de ce qui est indispensable pour procurer au travailleur et à sa famille le minimum physiologique d'existence, qui forme en quelque sorte le cran d'arrêt au-dessous duquel le salaire ne peut descendre d'une façon durable quels que soient l'époque et le pays considérés.

Le minimum social influe sur le salaire.

Lorsqu'on passe de la notion du minimum physiologique à celle du minimum social d'existence, on peut renverser la proposition et soutenir que ce n'est pas le minimum social qui détermine le montant du salaire mais le montant du salaire qui détermine le minimum social d'existence. Cependant, il ne serait pas tout fait exact de renverser complètement la proposition et, dans une certaine mesure, on peut dire que le minimum social d'existence, une fois atteint par le salarié, tend à influer sur son salaire. Voici comment.

Résistance des ouvriers aux abaissements de salaires.

Cette influence peut s'exercer lorsqu'une catégorie de salaires a pris, pendant un temps assez long, l'habitude d'un certain niveau social de vie. Ces salariés s'attachent, par tous les moyens, à garder ce niveau social dont ils ont pu apprécier les avantages. Par conséquent, ils vont s'opposer de toutes leurs forces de résistance à tout ce qui pourrait, par une diminution des salaires, abaisser ce niveau de vie. C'est par l'intermédiaire de cette résistance que le niveau social atteint agit sur les salaires.

La vieille proposition, transportée au minimum social, reste donc tout de même vraie dans une certaine mesure.

Source : BIU Cujas

Les dépenses d'accès à une profession influent sur le salaire.

Enfin voici une troisième notion qu'il faut retenir. Dans les différences de salaires d'une profession à une autre - et nous aurons l'occasion de montrer que ces différences sont très grandes - les sommes qu'il a fallu dépenser pour accéder à telle ou telle profession déterminée influent certainement sur le montant du salaire. Les professions qui demandent un long apprentissage, celles qui exigent une habileté technique ou un savoir spécial, qu'on ne peut acquérir que par des études assez prolongées, ont, par la force des choses, une rémunération assez élevée. En effet, si ces professions n'étaient pas assez rémunérées, on trouverait qu'il est inutile de faire des dépenses de temps et d'argent pour y accéder.

La théorie du fonds des salaires.

La doctrine, célèbre en son temps, du salaire naturel ou nécessaire, n'est pas la seule. Une autre théorie est également célèbre, mais il n'est pas nécessaire de s'étendre sur elle : elle n'a plus, elle aussi qu'un intérêt historique. C'est la théorie du fonds des salaires.

Stuart Mill et la théorie du fonds des salaires.

On trouve déjà l'esquisse de cette théorie dans certains passages d'Adam Smith et de Ricardo, c'est-à-dire des deux principaux auteurs de la théorie du salaire naturel ou nécessaire. Mais l'auteur qui a donné sa forme la plus achevée à cette théorie à laquelle il a pour ainsi dire attaché son nom, c'est l'économiste anglais Stuart Mill, dans le courant du XIX° siècle.

Cette théorie s'est formée par suite de l'étude que les auteurs ont faite pour analyser ce qu'on appelle l'offre et la demande du travail. Il est en effet certain qu'on peut parler d'un marché du travail, sur lequel des gens viennent offrir et d'autres demander du travail. Il faut donc se demander, avec la plus de précision possible, ce qu'est cette offre et cette demande de travail.

Stuart Mill a abouti à la formule suivante.

L'offre de travail est constituée par la population ouvrière.

L'offre de travail est constituée par tout l'ensemble de la population salariée. Sans doute, à un moment donné, cette population est occupée dans sa plus grande partie et ne cherche pas constamment du travail, mais on peut dire que la population tout entière, c'est une offre virtuelle et possible de travail.

Mais qu'est-ce que la demande de travail ? Elle

Source : BIU Cujas

La demande de travail est subordonnée au fonds des salaires.

ne peut agir et se présenter efficacement sur le marché qu'à la condition d'être capable de payer des salaires. Il faut donc que, derrière cette demande, il y ait du capital disponible. Stuart Mill ne dit pas : "Tout capital", mais il dit : "La demande de travail, c'est le capital disponible pour le payement de la main-d'oeuvre".

Il est à remarquer que, dans toute cette théorie, Stuart Mill ne parle que du travail manuel. Il ne fait allusion à aucun autre.

C'est le capital disponible pour le paiement des salaires.

Pour lui, la demande de travail, c'est la portion de capital disponible qui veut s'employer au paiement des salaires. C'est cette portion du capital que Stuart Mill appelle le fonds des salaires. Il s'exprime là-dessus comme s'il croyait qu'il y a un fonds des salaires bien déterminé, une portion du capital national dont les détenteurs vont se servir pour payer des salaires.

Avant d'indiquer les raisons pour lesquelles cette théorie paraît depuis longtemps tout à fait inexacte, nous allons voir les conséquences que Stuart Mill en a tirées.

Le taux moyen des salaires.

Le taux moyen du salaire s'obtient facilement, en divisant le fonds des salaires par le chiffre global de la population ouvrière.

Sa hausse est subordonnée à la diminution de la population ouvrière,

ou à l'accroissement du fonds des salaires.

Ce taux moyen des salaires ainsi établi ne peut s'élever qu'à la condition que la population ouvrière diminue, le fonds des salaires restant le même. Si la population qui cherche du travail diminue, il est clair que le taux moyen des salaires va augmenter. Si elle reste de même grandeur, le taux du salaire n'augmentera que si le fonds des salaires s'élève. Ce sont les deux seules hypothèses dans lesquelles le taux des salaires peut s'élever.

Réfutation de cette théorie.

Si, au contraire, la population ouvrière s'accroît, alors que le fonds des salaires reste le même, inévitablement le taux moyen des salaires diminuera.

Lorsqu'on analyse d'un peu près la théorie de Stuart Mill, elle se révèle tout à fait inconsistante. En effet, qu'est-ce que ce prétendu fonds des salaires ? Si on envisage telle ou telle entreprise en particulier, il n'y a pas de fonds des salaires. Ces salaires sont payés constamment, périodiquement, sur le fonds de roulement, qui sert à payer bien d'autres choses. Ils sont payés au moyen de prélèvements constamment renouvelés sur les ressources de l'entreprise. Il n'y a pas un fonds des salaires fixé à l'avance.

Les salaires sont payés sur le fonds de roulement.

Si, au lieu d'envisager une entreprise en particulier, on envisage l'ensemble des entreprises d'un pays, la notion du fonds des salaires n'apparaît pas

Source : BIU Cujas

plus consistante : elle offre la même imprécision. Dans ce cas, elle revient à dire ceci : Une portion du capital national est employée à payer les salaires. C'est un truisme, c'est une vérité d'évidence, qui ne nous apprend absolument rien. Il s'agirait précisément de savoir quelle est cette partie du capital national qui sert à payer les salaires.

Ce fonds est constitué par une part de la production totale.

A un autre point de vue, les salaires représentent une part de la production totale, car tous les revenus individuels représentent une certaine portion de la production globale d'un pays. Ce n'est pas sur un fonds constitué à l'avance, c'est sur la production constamment renouvelée que sont payés les salaires, les intérêts du capital, les profits, etc.... C'est donc trancher la question par la question, ce n'est pas la trancher du tout, que de prétendre qu'il y a un fonds des salaires destiné à payer le travail de la population ouvrière.

Nous pouvons donc laisser cette théorie du fonds des salaires de côté. Il n'y a qu'une chose qu'on peut en retenir, mais on n'avait pas besoin pour cela de cette théorie. La population ouvrière étant d'une certaine grandeur, se composant d'un certain nombre de millions d'individus par exemple, si le capital national vient à augmenter, la population demeurant la même, cette augmentation est propre à favoriser, à déclencher une hausse du taux moyen des salaires. En effet, l'accroissement du capital national signifie qu'on va pouvoir fonder des entreprises nouvelles, développer les anciennes, renouveler l'outillage, le perfectionner, ce qui va permettre évidemment une hausse des salaires.

L'augmentation du capital national favorise la hausse des salaires.

C'est une vérité certaine, mais on n'avait pas besoin de recourir à la théorie du fonds des salaires pour la tenir comme telle.

Les théories modernes sur le salaire.

Laissant de côté l'examen des théories classiques, qui n'ont plus qu'un intérêt d'histoire, nous allons commencer l'étude des théories modernes. La plupart des théories nouvelles sur le salaire tirent les explications qu'elles cherchent de l'idée de la productivité du travail. C'est cette idée et ses variations qu'on trouve à la base des théories modernes. Mais parler de productivité du travail, c'est énoncer une notion qui, en elle-même, est très peu précise. On peut l'entendre de bien des façons différentes et il faut se demander, justement, quelles sont les significations diverses que l'on peut attacher à cette

La notion de productivité du salaire.

Les significations diverses.

Source : BIU Cujas

idée de productivité du travail.

Certains auteurs en cette matière, se contentent de très peu et se bornent à dire : le salaire dépend de la productivité du travail, parce que, plus le salarié apporte de zèle dans l'accomplissement de sa tâche, plus son salaire sera élevé. C'est vrai dans un certain nombre de cas. Dans l'ensemble, le salaire qu'on peut gagner dépend de la qualité et de la quantité de travail qu'on fournit. Mais ce n'est pas vrai dans tous les cas. Lorsque nous parlerons des conventions collectives de travail, qui résultent d'accords passés entre les organisations ouvrières et les organisations patronales, nous verrons que, du côté des syndicats ouvriers, il y a une certaine tendance - dont il ne faut pas exagérer la portée - à niveler le taux des salaires, à ne pas faire trop de différence entre le salaire des meilleurs et celui des plus médiocres. Dans la mesure où cette conception syndicale passe dans les conventions collectives de travail, on ne peut pas dire que le salaire dépend principalement de la quantité et de la qualité du travail effectué, puisque la tendance est de rapprocher le salaire de ceux qui travaillent le mieux et le salaire de ceux qui travaillent le moins bien.

Le salaire dépend dans l'ensemble de la productivité du travail.

Cependant les syndicats ouvriers tendent à niveler les salaires.

Si l'on rencontre cette tendance dans les syndicats ouvriers, elle est très fortement combattue par les groupements patronaux. Par conséquent, elle ne peut se manifester d'une façon très nette.

Cette égalisation du salaire, qui ne tient pas compte de la qualité et de la quantité du travail, est vraie dans une très large mesure pour certains fonctionnaires publics. En France, notamment, depuis un certain nombre d'années, la tendance est très nette à obtenir pour les fonctionnaires l'avancement purement automatique, de sorte que la façon de servir l'Etat ne soit pour rien ou presque dans l'avancement par conséquent dans la rémunération. C'est ce qui se passe en France tout au moins, car il n'est pas facile de savoir s'il en est exactement de même ailleurs.

Les fonctionnaires cherchent à obtenir l'avancement automatique.

La tendance des syndicats de fonctionnaires est de faire en sorte que, depuis l'entrée dans la carrière jusqu'à la fin, l'ancienneté seule compte pour l'avancement et que la part du choix soit de plus en plus restreinte. Comme, par ailleurs, les sanctions disciplinaires pour les fautes positives commises dans le service sont de plus en plus difficiles à appliquer et de plus en plus rares, il en résulte que, dans les fonctions publiques où cette tendance a pu s'installer il n'y a vraiment pas d'intérêt pour le fonctionnaire à travailler mieux. Qu'il travaille bien ou mal, c'est

Source : BIU Cujas

pour lui la même chose; il avance d'une façon à peu près automatique.

La notion de productivité individuelle du travail est insuffisante.

Par conséquent, la vérité que l'on proclame en disant que le salaire dépend de la productivité du travail est loin de s'appliquer d'une façon générale. Il est bien certain que cette vérité, dans la mesure où c'en est une, a une portée assez modeste et ne suffit pas à constituer ce qu'on pourrait appeler une théorie du salaire. C'est un élément tout à fait insuffisant.

Il faut donc chercher autre chose. Des auteurs ont élargi le sens du terme de productivité du travail. A peu près tous, ils ont dit que la productivité du travail doit s'entendre, non pas de la productivité individuelle de chaque personne, mais de la productivité de l'activité économique tout entière, considérée dans tous ses éléments : travail manuel, travail intellectuel, direction, capital...

Le salaire et l'ensemble de la productivité économique.

Cette théorie revient à dire que, dans un pays, plus le rendement global de l'activité économique est grand, plus les salaires s'élèvent, ou que, tout au moins il y a des chances très sérieuses pour qu'ils s'élèvent. Si, par exemple, dans un pays en l'espace de vingt ans, on arrive à doubler le rendement de l'activité économique dans tous ses éléments, qu'est-ce que cela signifie ? C'est qu'il y a désormais une production globale double à partager entre les divers éléments qui concourent à la production des biens; et il est certain que les salaires en auront leur part. On peut donc dire que le taux des salaires dépend de la grandeur de la production nationale, du rendement global de l'activité économique.

C'est une vérité certaine. Il n'y a pas de doute que, dans l'hypothèse où le rendement global de l'activité économique serait accru, les salariés en auraient leur part, comme les autres copartageants. Si, inversement, pour une raison quelconque, la production nationale vient à décroître, les salaires en pâtiront comme les autres sources de revenus.

C'est certain, mais ce n'est pas non plus suffisant pour constituer une véritable théorie du salaire. Ce peut être, tout au plus, un élément utilisable pour construire une théorie vraiment digne de ce nom.

Ce qu'on peut tirer de cette notion, c'est que, dans la productivité globale, la qualité et la quantité du travail fourni influent grandement sur la grandeur même de ce rendement. Si, d'une façon générale, le travail est exécuté consciencusement, le rendement global de l'activité économique nationale sera plus grand. Par conséquent les salaires seront plus élevés.

Source : BIU Cujas

C'est encore une vérité, mais ce n'est pas non plus un élément qui puisse constituer une véritable théorie du salaire.

Théorie du salaire marginal.

Nous arrivons maintenant à une théorie du salaire tout à fait moderne, mais qui ne nous retiendra pas longtemps, parce qu'elle se rattache à des façons de raisonner qui ont toujours paru à M. Truchy n'avoir pour ainsi dire pas de point de contact avec la réalité économique. Ce sont des notions qu'il faut retenir, parce qu'elles ont été formulées par des économistes considérables et parce que, pendant un temps qui est passé maintenant, on s'est imaginé qu'on avait trouvé dans ces théories de la valeur marginale ou limite, qui ont été étudiées en première année, la clef de presque tous les problèmes économiques.

Théorie générale de la valeur marginale.

Pour exposer ces théories de la valeur limite ou marginale, on met, par exemple, en scène un homme perdu dans une île déserte. C'est Robinson naufragé, qui a atterri dans une île inhabitée. Il a eu la chance de sauver un peu de blé du navire naufragé. Ce blé est en quantité infime. On dit alors, dans les théories de la valeur marginale, que la petite quantité de blé que Robinson a sauvée a pour lui une valeur presque infinie, parce qu'elle représente pour lui la possibilité d'ensemencer un champ, par conséquent de se nourrir l'année suivante. La culture faite par Robinson des quelques grains de blé a réussi. Il a trouvé une terre fertile, le climat a été favorable et l'année suivante, il récolte la valeur de dix sacs de blé.

Le raisonnement consiste alors à montrer que chacun de ces dix sacs de blé n'a plus pour Robinson qu'une valeur sensiblement moindre que n'avait l'année précédente le sac de blé sauvé du naufrage, parce que Robinson peut maintenant satisfaire ses besoins de nourriture beaucoup plus aisément. On dit encore que si, deux ou trois ans après, Robinson récolte régulièrement la valeur de cent sacs de blé, chacun de ces cent sacs n'a plus pour lui qu'une valeur tout à fait infime.

Son application à la théorie du salaire.

C'est ce mode de raisonnement de la théorie de l'utilité marginale que l'on transpose en matière de salaire. Pour expliquer comment se détermine le taux des salaires, on fait l'hypothèse suivante : Dans une entreprise qui emploie un capital déterminé et de grandeur constante, on suppose que ce capital ne peut s'accroître, quoi qu'il arrive. Mais ce qui peut augmenter dans l'entreprise, c'est le nombre des salariés qui y sont employés. Pour simplifier le raisonnement, on suppose que ces ouvriers sont tous de la même

Source : BIU Cujas

catégorie; on peut donc les remplacer les uns par les autres sans inconvénient pour l'exploitation.

L'augmentation du salaire et l'augmentation du rendement.

L'entrepreneur, qui ne peut augmenter son capital, mais qui peut augmenter le nombre des ouvriers qu'il emploie, se demande s'il a intérêt à employer un ou plusieurs ouvriers de plus que ceux qu'il employait jusqu'alors. Il peut se faire qu'au début, une augmentation légère du nombre de salariés permette, avec le même capital, d'avoir un rendement plus grand. Par conséquent, l'entrepreneur y trouvera, même en tenant compte du supplément de salaire qu'il doit payer, son bénéfice. Il avait jusqu'alors, par exemple, payé 50 ouvriers; il va en payer 51, 52 ou 53, en réalisant toujours un certain profit. Mais, étant donné que le capital n'augmente pas, il ne pourra augmenter indéfiniment le rendement de l'entreprise en augmentant seulement le nombre de travailleurs employés. Il arrivera un moment où, s'il engage un ouvrier de plus, l'accroissement de rendement ne représentera même pas de quoi payer le salaire de cet ouvrier. L'entrepreneur n'a donc aucun intérêt à engager cet ouvrier supplémentaire; il y perdrait.

C'est là que le raisonnement veut en venir. Le dernier ouvrier que l'on peut engager supplémentairement avec profit pour l'entreprise, c'est l'ouvrier qu'on appelle l'ouvrier limite ou marginal.

Le salaire de l'ouvrier marginal.

C'est le taux de salaire que l'on pourra payer à cet ouvrier marginal qui va déterminer le taux de salaire de tous les salariés de l'entreprise, puisque, par hypothèse, ils font tous le même travail.

C'est exactement l'histoire des sacs de blé de Robinson. Mais vraiment, lorsqu'on a exposé un raisonnement construit de cette façon, on se demande s'il est dans l'intelligente réalité de l'économie. Il semble qu'il y a un tel écart entre ce raisonnement et la réalité qu'on a l'impression, en l'exposant, d'avoir fait une chose inutile.

Inutilité de cette théorie.

Il est superflu, parce que sa seule utilité c'est de mettre en lumière ce fait - qu'on peut trouver ailleurs - qu'avec un capital de grandeur constante, si la population ouvrière ne cesse pas d'augmenter, le salaire baisse inévitablement. Mais ce n'est pas la peine de faire des raisonnements compliqués pour juger de ce fait d'expérience.

Pour formuler une théorie qui ait quelque chance de se tenir, car la question est très complexe, il faut se placer en face de la réalité, qui est d'ailleurs elle-même très compliquée et difficile à connaître dans tous ses éléments. Il faut tout d'abord se pénétrer de deux vérités qui paraissent certaines.

Source : BIU Cujas

Le marché du travail et l'offre de la marchandise travail.

La première, c'est qu'il y a un marché du travail sur lequel le travail se présente comme une marchandise. Cela ne signifie évidemment pas que l'homme puisse être considéré comme une marchandise, mais il est certain qu'il y a une offre de travail disponible, de quelque espèce qu'il soit, comme il y a une offre de marchandises, et qu'il y a une demande de travail, comme il y a une demande de marchandises.

Quelles que soient d'ailleurs les différences - et elles sont grandes - qui existent entre cette marchandise d'un genre spécial qu'est le travail et les autres marchandises, il faut chercher la solution du problème du salaire exactement suivant les mêmes lignes générales où l'on cherche la solution du problème de la formation des prix en général.

La détermination dans la formation des prix et des salaires n'est pas absolu.

Cependant le prix du travail, qu'on appelle le salaire, ne se forme pas tout à fait de la même façon que le prix des marchandises, des biens naturels. Le degré de déterminisme dans la formation des prix du travail est, de l'avis de M. Truchy, bien moindre que dans la formation des prix des biens matériels. Même pour les biens matériels, le déterminisme n'est pas, dans la formation des prix, aussi absolu, estime M. Truchy - car ce sont des points contestés - que la plupart des auteurs le soutiennent. Il y avait pas mal de jeu dans le mécanisme de la formation du prix des marchandises qui est loin de jouer aussi automatiquement que beaucoup le prétendent. Ce qui est vrai pour le prix des marchandises, l'est bien plus encore pour le prix du travail. Il y a encore moins de déterminisme là que pour les marchandises.

Voilà les vérités fondamentales qu'il faut avoir présentes à l'esprit pour aborder cette question. Pour pousser plus loin cet exposé, nous rattacherons ces explications aux deux points suivants.

Caractères spéciaux de la marchandise travail.

1° - Le travail, considéré comme une marchandise pour laquelle il y a une offre et une demande, a des caractères qui lui sont propres. Ce n'est pas une marchandise exactement comparable aux autres. Un de ses caractères spéciaux découle des différences entre le mécanisme de la formation des prix en général et le mécanisme de la formation du prix du travail.

Le salarié est un des trois copartageants principaux.

2° - Si l'on considère non seulement la formation du salaire, mais le mécanisme de la répartition des biens dans une nation, il faut considérer que le salarié est un copartageant en présence de deux autres. En disant qu'il y a trois copartageants, nous simplifions, mais les trois principales catégories de revenus sont le salaire, l'intérêt du capital et le profit. Par conséquent les trois principaux copartageants

Source : BIU Cujas

sont le salarié, le capitaliste et l'entrepreneur.

Ce sont ces deux points que nous allons maintenant étudier.

Caractères propres de la marchandise travail.

Les caractères spéciaux que présente la marchandise travail s'expliquent par le fait que le travail, c'est l'homme lui-même. Ce n'est pas quelque chose, comme les biens matériels, les marchandises, qui soit extérieur à l'homme. Le travail, c'est l'homme tout entier, avec son caractère, son intelligence, sa sensibilité, et c'est de là que découlent tous ses caractères spéciaux.

Le travail c'est l'homme même.

De ces caractères spéciaux, il y en a qui sont plutôt défavorables au salarié; d'autres, par contre, lui sont plus favorables. Il faut donc avoir soin de distinguer ces deux catégories de particularités de la marchandise travail.

Le mobilité de la marchandise travail est moindre que celle des biens matériels.

Le premier caractère de la marchandise travail, plutôt défavorable, c'est qu'elle a une mobilité physique moindre que celle de la plupart des biens matériels. Sur un télégramme lancé, un coup de téléphone donné, les marchandises peuvent être déplacées d'un bout à l'autre du monde. On les embarque en chemin de fer, sur un navire, on les fait voyager facilement. On les envoie là où le prix de vente est le plus avantageux. Avec les moyens actuels de communications, les biens matériels sont devenus essentiellement mobiles et l'entrepreneur peut faire envoyer ses marchandises là où il espère en retirer le meilleur rendement.

Assurément les facultés de déplacement des hommes ont, elles aussi, beaucoup grandi et les hommes se déplacent plus aisément et avec moins de frais que jadis. Mais tout de même, la mobilité physique de l'homme est loin d'être pareille à celle des marchandises. Il faut tenir compte de tous les liens qui attachent l'homme à un point de la terre et qui font qu'avant de se déplacer pour aller chercher des situations plus avantageuses, il hésite, réfléchit et ne se décide pas toujours. La marchandise travail ne peut donc pas, à la différence des biens matériels, profiter aussi vite et aussi complètement des avantages qu'un déplacement présenterait. Il faut vraiment un avantage marquant, ou bien une solution présente absolument intolérable, pour que la marchandise travail consente à se déplacer, à changer ses habitudes.

Le marché du travail est plus morcelé.

D'autre part, le marché du travail est plus morcelé, plus particulariste que le marché des marchandises. Et il y a dans le taux des salaires, non seulement

Source : BIU Cujas

d'un pays à un autre, mais d'une région à une autre, des différences beaucoup plus grandes que celles existant dans le prix des marchandises.

La marchandise travail ne peut pas se mettre en réserve.

Un second caractère, également favorable, de la marchandise travail, c'est que cette marchandise ne peut pas s'accumuler ni se mettre en réserve pour se vendre plus cher au moment propice. Si un marchand trouve aujourd'hui que lesprix offerts par des acheteurs éventuels ne sont pas suffisants pour lui, il peut mettre sa marchandise de côté et attendre des jours meilleurs. Mais pour l'homme à la recherche d'un emploi, s'il ne travaille pas aujourd'hui, c'est une journée perdue pour lui. Il ne pourra la rattrapper demain. La journée passée dans l'inaction est perdue, d'abord pour le salarié et, remarquons-le bien, pour la collectivité, ce qui est aussi grave. Toute journée perdue diminue d'autant le rendement global de l'activité nationale.

Nous arrivons maintenant à ceux des caractères spéciaux de la marchandise travail qui sont plus favorables aux intérêts du salarié et qui font qu'elle se présente sur le marché avec des avantages auxquels les marchandises matérielles ne peuvent prétendre. Ils sont plus nombreux que les caractères défavorables.

L'exécution du travail ne peut être généralement obtenue par la contrainte.

Pour le créancier de la marchandise travail - c'est-à-dire pour celui qui a engagé le travail d'autrui et qui croit pouvoir compter sur l'accomplissement de ce travail promis par une autre personne - il n'y a pas de moyen pratique, au moins dans la majorité des cas, de contraindre celui qui a promis son travail à le livrer effectivement.

A l'heure actuelle, la contrainte directe n'existe pas dans nos lois positives. Il y a bien la contrainte indirecte, résultant des principes de droit commun.

L'obligation de faire, en cas d'inexécution, se résout en dommages-intérêts.

Si l'homme qui a promis son travail ne le livre pas, on peut intenter contre lui une action en dommages-intérêts et le faire condamner par les tribunaux à une indemnité plus ou moins élevée. Mais on ne peut employer cette contrainte indirecte qu'à l'égard de salariés d'une certaine catégorie. Par exemple, un directeur d'usine a été engagé et refuse de prendre possession de son poste - un directeur d'usine qui n'est pas lui-même entrepreneur est un salarié. Evidemment, dans ce cas, on pourra le condamner à des dommages-intérêts. Il aura des ressources suffisantes pour qu'on puisse lui faire verser les dommages auxquels il aura été condamné.

Mais la masse des salariés ne sont pas solvables.

Mais pour la très grande masse des travailleurs manuels, si un ouvrier refuse d'accomplir le travail qu'il avait promis, ce n'est pas la peine de

Source : BIU Cujas

compter intenter contre lui une action en dommages-intérêts. Pratiquement, les frais qu'il faudrait engager pour obtenir une décision judiciaire dépasseraient le montant de ce qu'on pourrait recouvrer sur l'ouvrier. Par conséquent, dans la majorité des cas, il n'y a pas de contrainte, ni directe, ni indirecte, contre le débiteur de la marchandise travail.

Mobilité économique de la marchandise travail.

Voici un second caractère encore favorable au propriétaire de la marchandise travail. Le travail a une mobilité physique moindre que les marchandises matérielles. Par contre, le travail a ce que n'a à aucun degré la marchandise. Il a ce qu'on peut appeler la mobilité économique, c'est-à-dire la faculté de s'adapter aux changements de circonstances, d'entreprendre des modes d'activité nouveaux. La marchandise, une fois produite, n'est bonne qu'à l'usage pour lequel elle a été faite et, si on ne peut la destiner à cet usage, on ne peut pas l'employer du tout. L'homme, qui est intelligent, peut s'adapter à un travail nouveau, si les circonstances l'exigent. Par exemple, un homme qui a les qualités nécessaires pour diriger convenablement et avec succès pourra employer ses qualités d'organisateur et de directeur à des entreprises assez diverses. Un technicien d'une catégorie supérieure, à la condition d'avoir une certaine culture générale, car cela est essentiel, pourra aborder avec succès des techniques autres que celle qu'il avait d'abord choisie.

Faculté d'adaptation de l'homme.

surtout s'il a une culture générale.

Adaptation des ingénieurs pendant la guerre.

On en a eu, pendant la guerre, des exemples typiques. On a vu, en France, des ingénieurs spécialisés jusqu'alors dans une certaine fabrication s'adapter en très peu de temps aux fabrications qu'exigeait la guerre, et qui étaient très différentes des fabrications du temps de paix, parce que ces techniciens avaient une certaine culture générale, qui leur permettait cette adaptation nécessaire. On a aussi constaté à ce moment l'avantage d'une certaine culture, en comparant la facilité d'adaptation des ingénieurs français à celle des ingénieurs anglais. Ceux-ci qui sont de très bons techniciens, connaissant admirablement leur métier, mais qui, en général, n'ont pas le même degré de culture que leurs collègues français, s'adaptaient bien plus difficilement et plus lentement que les nôtres aux fabrications nouvelles.

Adaptation des bons ouvriers.

Un bon ouvrier, habitué à conduire une certaine catégorie de machines, pourra facilement s'adapter à la conduite d'une machine d'un genre différent. Le bon ouvrier, comme le bon technicien, comme l'homme qui a des qualités d'organisateur, peut assez aisément changer de métier.

Source : BIU Cujas

Par conséquent, la marchandise travail, dans quelque catégorie qu'on la considère, a une mobilité économique très étendue, qui permet au travailleur de saisir des occasions favorables à l'amélioration de sa condition.

La marchandise travail n'est pas produite en vue de l'apport sur le marché.

Nous arrivons maintenant à un autre caractère de la marchandise travail qui est, comme les précédents, favorable aux salariés. A la différence des marchandises matérielles, le travail n'est pas une marchandise produite en vue de l'apport sur le marché, en vue de la vente sur le marché.

La marchandise travail n'est pas produite en vue du marché.

Le troisième caractère favorable de la marchandise travail est qu'elle n'est pas produite en vue d'être portée et vendue sur le marché, et c'est peut-être une différence fondamentale entre celle-ci et les biens matériels. Ces derniers sont produits tout exprès pour être portés et vendus sur le marché. Il en résulte que, lorsque le prix des marchandises vient à s'élever, la concurrence se fait plus vive entre les vendeurs. Sous la pression de cette concurrence, le prix tend à s'abaisser. Il y a, par conséquent, une sorte de cran d'arrêt formé par la concurrence. Au contraire, si le prix vient à baisser, la production tend à diminuer et les prix à s'élever.

En matière de marchandise travail, ce n'est pas du tout la même chose. Sans doute, si l'on compare les diverses espèces de travail les unes aux autres, on peut dire que la main-d'oeuvre disponible se porte tantôt vers une catégorie de travail, tantôt vers une autre. Cela dépend des prix qu'on offre. Si, à un moment donné, une catégorie de travail est sensiblement mieux payée qu'une autre, les hommes abandonnent les travaux les moins payés et se portent vers les professions dont les salaires sont plus élevés. S'il faut, pour pénétrer dans ces carrières plus avantageuses, se soumettre à une certaine éducation technique, on verra les volontaires affluer aux portes de cette éducation pour profiter des avantages que la carrière offre.

Elle se porte vers les travaux les mieux rémunérés.

Cela est vrai, si l'on compare les diverses catégories de travail les unes aux autres. Mais si l'on considère l'offre de travail dans sa totalité, si l'on considère comme constituant l'offre de travail toute la population en état de travailler, on s'aperçoit qu'il y a une différence fondamentale entre cette marchandise travail et les marchandises matérielles : prétendre que l'offre de travail considérée en bloc augmente en même temps que le prix du travail, reviendrait à dire, selon la vieille théorie de Malthus, que, dès que la subsistance des hommes est assurée, la natalité augmente. C'est sur cette théorie qu'était fondée la

Mais dans son ensemble, l'offre n'augmente pas avec le salaire.

Source : BIU Cujas

Les faits actuels contredisent la loi de Malthus.

doctrine du salaire naturel ou nécessaire. Cette théorie était peut-être vraie du temps de Malthus, mais, à l'heure actuelle, c'est plutôt le contraire. Chez tous les peuples de civilisation avancée, on constate que, plus le bien-être moyen se développe, plus le taux de le natalité tend à s'abaisser. Il ne faut donc pas dire que l'offre de travail augmente lorsque le salaire augmente. C'est une contre-vérité démentie par les expériences contemporaines.

Pour les biens matériels la hausse des prix rencontre un cran d'arrêt constitué par la concurrence accrue que se font les vendeurs. Pour le prix de la marchandise travail, il n'y a rien de tel. L'offre de travail, considérée en bloc, tend plutôt à diminuer en cas de hausse des salaires. C'est là un caractère tout à fait original de la marchandise travail.

Différences dans le rendement du travail,

Pour la marchandise travail considérée dans la personne du même travailleur, on se trouve, selon les circonstances, en présence de rendements très différents par conséquent de valeurs très différentes de cette marchandise travail.

suivant l'outillage,

La valeur du travail, c'est son rendement, c'est le produit qu'il peut donner dans l'entreprise. Ce rendement peut être extrêmement variable pour le même travailleur. Il est bien certain - mais c'est un fait mentionné en passant - que le rendement du même travailleur varie selon la qualité et la nature de l'outillage mis à sa disposition. Il aura un rendement moindre, si on lui donne à conduire une machine usée, qui n'est plus au courant des progrès techniques, que si on lui donne une machine perfectionnée.

Mais le fait qui paraît capital, au point de vue qui nous occupe, est le suivant : le même travailleur, avec le même outillage, peut avoir des rendements très différents. Le travail n'est pas quelque chose d'extérieur à l'homme, c'est l'homme lui-même avec toutes ses facultés. Par conséquent, le rendement de la machine travail varie beaucoup selon les dispositions d'esprit où se trouve l'agent porteur de travail, c'est-à-dire l'homme lui-même.

suivant les dispositions de l'agent.

Le problème consiste à mettre l'agent porteur de la marchandise travail dans un état d'esprit tel qu'il ait intérêt à fournir le rendement maximum. Ce rendement dépend du zèle de l'homme, de son application, de son ardeur au travail et le meilleur stimulant, c'est la prespective d'un salaire avantageux.

e salaire timule le endement.

Il est de l'intérêt commun de l'entrepreneur et du salarié que le prix du travail soit tel qu'il tende à stimuler chez l'employé l'ardeur du travail et à porter son rendement au maximum. Le salarié a évidemment

'entrepreneur intérêt à ce e le salaire it élevé.

Source : BIU Cujas

intérêt à ce que son salaire soit le plus élevé poss
ble, afin de lui permettre de satisfaire le mieux po
sible ses besoins. Mais pour l'entrepreneur, c'est l
même chose. Il a intérêt à ce que, dans le minimum d
temps, le rendement du travail soit aussi grand que
possible, car les frais généraux de l'entrepreneur
sont moindres. Ils sont d'autant plus considérables
qu'il faut prolonger davantage le temps de travail
pour obtenir le même rendement. Si l'on peut obtenir
le même rendement en huit heures qu'auparavant en di
à cause d'un zèle au travail plus grand, il est cer-
tain que les frais généraux seront moindres.

Ce qu'il faut considérer en matière de prix du
travail, ce n'est pas le salaire dans son montant ab
solu, c'est le rapport entre le montant absolu du tr
vail et le rendement du travailleur, de sorte que le
prix du travail peut être relativement bas, bien que
le salaire soit très élevé, si le rendement du tra-
vailleur est très bon. Inversement, avec des taux de
salaire bas, à peine suffisants, le prix du travail
peut, au contraire, être élevé, parce que le rendeme
sera faible.

Identité d'intérêt entre le salarié et l'entrepreneur.

Il y a donc, à ce point de vue, identité d'in-
térêt entre le salarié et l'entrepreneur. Cette iden
tité n'a pas toujours été comprise et on a mis long-
temps à dégager cette vérité essentielle. Lorsque no
arriverons aux modalités modernes du salaire, nous
montrerons que maintenant, au contraire, on est géné
lement pénétré de cette vérité et qu'on a institué le
modalités de salaire, qui ont précisément pour effet
de faire augmenter le salaire en même temps que le re
dement. Il y a des modalités très variées qui servent
maintenant de base au calcul des salaires et s'inspi-
rent de cette idée.

Une fois qu'on a examiné les caractères parti-
culiers de la marchandise travail, dont le plus grand
nombre est favorable aux salariés, il faut considérer
le salarié comme un copartageant qui se trouve en dé-
bat avec l'entrepreneur et le capitaliste.

Le salaire est un copartageant.

Quelle est la source de tous les revenus possi-
bles ? C'est la production, qui est la source de tous
les revenus des citoyens, quelque nom qu'on leur don-
ne. Il y a certes plus de trois catégories de coparta
geants, mais nous prendrons seulement le salarié, l'e
trepreneur et le capitaliste, parce que ce sont les
plus importants.

Les trois principaux copartageants de la production.

Ces trois copartageants du revenu national ont
des intérêts qui sont, à certains points de vue, con-
vergents et, à d'autres points de vue, divergents. Il
ont évidemment le même intérêt pour ce qui est de la

Source : BIU Cujas

grandeur de la production totale annuelle. Plus la production d'un pays sera élevé, plus il y aura de chances pour que la part de chacun soit plus grande.

Divergence d'intérêt des copartageants.

Voici, au contraire, où ces intérêts sont divergents. Etant donné une certaine grandeur de la production nationale annuelle, il est clair que chacun des trois copartageants va chercher à obtenir que la part qui lui est attribuée soit la plus grande possible. Chacun va chercher à augmenter sa part au détriment des deux autres.

La part de chaque copartageant peut-elle être déterminée ?

Ceci rappelé, Mr. Truchy ne croît pas qu'on puisse arriver, contrairement à une opinion assez souvent soutenue, à déterminer d'une façon précise quelle sera la part de chacun, qu'il y ait un mécanisme absolument précis permettant de prévoir quel sera le résultat de son fonctionnement. Tout ce qu'on peut essayer de faire en théorie, c'est de déterminer quel sera le minimum d'une part et le maximum de l'autre, c'est-à-dire la limite inférieure et la limite supérieure entre lesquelles, selon les circonstances, la part de chacun des copartageants va se fixer. Il y a pour le salaire une limite inférieure et supérieure, comme pour l'intérêt du capital et le profit de l'entreprise.

LE SALAIRE.

Minimum de la part du salaire.

En ce qui concerne la part du salaire dans la répartition du produit global, le minimum est facile à déterminer. C'est le minimum physiologique qui est mis en lumière par la théorie du salaire naturel ou nécessaire. D'ailleurs, dans les pays très développés au point de vue économique, c'est une limite qui ne joue pas. Le salaire, d'autre part, ne peut descendre d'une façon durable au-dessous du minimum physiologique d'existence.

Limite maxima du salaire.

Mais ce qu'il est intéressant de déterminer, c'est la limite supérieure que, à un moment donné, le salaire ne peut pas dépasser. Cette limite se détermine assez simplement.

Les trois fonctions à rémunérer dans l'entreprise.

Dans l'entreprise, il y a trois fonctions économiques qu'il est absolument indispensable de remplir : la fonction du travailleur salarié, qui fournit le travail d'exécution, manuel ou intellectuel; la fonction de l'entrepreneur, qui est le personnage actif par excellence, qui a conçu l'entreprise, qui l'organise et la dirige, et enfin la fonction du capitaliste. L'entreprise a besoin qu'on lui accorde le capital

Source : BIU Cujas

nécessaire et, pas plus que l'entrepreneur, le capitaliste n'apportera sa contribution sans avoir l'esp d'une rémunération. Par conséquent, la salaire ne pe jamais dépasser le point au delà duquel il ne resterait plus pour l'entrepreneur et le capitaliste la possibilité d'une rémunération suffisante, parce que ce jour-là, le régime de l'entreprise cesserait de fonctionner.

Evidemment on ne peut dire où est exactement cette limite. Il n'est pas possible de la fixer par un trait précis, comme on le ferait sur un tableau noir, mais elle existe certainement. Il y a donc un maximum au-dessus duquel on ne peut s'élever et un minimum au-dessus duquel on s'élève toujours. Dans l limite ainsi déterminée, comment le taux réel du salaire va-t-il être déterminé ?

Position du salarié dans le débat sur le salaire.

Pour répondre à cette question, il faut se demander quels sont, dans le débat sur le salaire - ca il y a un débat perpétuel entre le salarié qui offre son travail et l'entrepreneur qui en a besoin - les éléments, soit de force, soit de faiblesse que le salarié apporte. Dans tout débat, chacun des contracta éventuels apporte à la fois des éléments de force et de faiblesse.

Concurrence de l'offre de travail. Concurrence de la demande de travail.

Il y a un premier élément à mettre en lumière. C'est l'intensité de la concurrence que se font entr eux les vendeurs de travail, c'est-à-dire les salari d'une part, et, d'autre part, les acheteurs de travai c'est-à-dire les entrepreneurs. Les candidats à une place quelconque se font concurrence entre eux. Les trepreneurs se font également concurrence. Plus elle est intense entre les vendeurs de travail, moins bon sera la situation du salarié et moins élevé sera le taux du salaire. Au contraire, plus la concurrence se vive entre les acheteurs de travail, plus satisfaisan te sera le situation du salarié. Les salaires s'élèvent, lorsque la concurrence que se font les entrepre neurs est plus grande que celle que se font les sala riés.

Ce sont là des faits d'expérience, qu'un auteur américain du XVIII° siècle avait résumés dans une for mule extrêmement simple, mais qu'on peut retenir :

- Lorsque deux ouvriers courent après un patron les salaires baissent et lorsque deux patrons courent après un ouvrier, les salaires augmentent.

Mais de quoi dépend cette concurrence ? Elle dépend principalement des deux faits suivants.

Cette concurrence dépend du nombre des

Elle dépend, c'est évident, du nombre des intéressés. Plus les vendeurs de travail sont nombreux, plus la concurrence est vive entre eux. Plus les

Source : BIU Cujas

offres et des demandes -

et surtout de l'organisation des entrepreneurs et des salariés.

entrepreneurs cherchent des employés, plus la concurrence est vive entre eux. Mais ce n'est pas seulement le nombre qui détermine l'intensité de la concurrence. C'est le fait du degré d'entente, soit des travailleurs entre eux, soit des entrepreneurs.

Ce degré d'entente forme ce qu'on appelle l'organisation. Plus les entrepreneurs sont organisés, plus leur situation est forte, de même que pour les salariés. C'est là ce qui permet de comprendre la signification économique de ce phénomène contemporain très important, auquel nous arriverons plus tard. C'est le phénomène qu'on appelle le syndicat professionnel. Qu'est-ce que le syndicat professionnel ?

Les syndicats professionnels.

Il y a des syndicats professionnels du côté des entrepreneurs, il y en a du côté des salariés. C'est le groupement de gens qui exercent la même profession. Il peut d'ailleurs y avoir dans le même syndicat des gens qui n'occupent pas la même situation. Il y a notamment quelques syndicats mixtes, à la fois composés de salariés et d'entrepreneurs, mais ils sont très peu nombreux. Dans la très grande majorité, il y a, d'une part, les syndicats de patrons et, d'autre part, les syndicats de salariés.

Les syndicats substituent le monopole à la concurrence.

Voyons tout d'abord l'influence que peut avoir sur le taux du salaire un syndicat ouvrier. L'effet de la formation d'un syndicat groupant par hypothèse - car en pratique, ce n'est pas ce qui se passe - tous les travailleurs d'une catégorie déterminée sur le taux du salaire va être le suivant. Avant la formation du syndicat, les salariés offraient leur travail sous le régime de la concurrence entre eux. Ils pouvaient être contraints d'accepter des conditions moins favorables. La formation du syndicat va avoir pour effet de substituer au régime de la concurrence le régime du monopole ou de quasi-monopole. Désormais c'est sous ce régime que l'offre du travail va être portée sur le marché. En règle générale, le régime du monopole est plus favorable au vendeur de travail que le régime de la concurrence. Il y a donc des chances pour que les travailleurs, groupés en syndicat et offrant sur le marché leur travail sous le régime du monopole, obtiennent un taux de salaire plus élevé.

Mais il n'y a pas seulement des syndicats formés par les salariés. Les patrons constituent également des syndicats professionnels. Alors la demande et l'offre de travail vont, l'une et l'autre, se présenter sous le régime du monopole, de sorte qu'on ne peut pas dire, à priori, si la formation de syndicats profes-

Source : BIU Cujas

sionnels est avantageuse ou non aux salariés. Ils trouveraient avantage, s'il n'y avait que des syndicats ouvriers, mais comme il y a aussi une organisation patronale, pratiquement ce sont désormais deux organisations présentant plus ou moins des monopoles qui vont s'affronter de part et d'autre.

La convention collective de travail.

On aboutit alors à une institution que nous aurons l'occasion d'étudier et qui tient une place importante dans l'économie moderne. C'est ce qu'on appelle la convention collective de travail. Dans les branches d'industrie, les plus développées, le contrat individuel de travail tend à céder la place à la convention collective. C'est un contrat passé entre les organisations patronales et les organisations ouvrières qui tend à fixer, d'un commun accord, les conditions de travail et de salaire.

Voici un premier élément qui tend à agir sur le taux du salaire. Il y a un autre fait à considérer. C'est le degré d'attente que les vendeurs ou les acheteurs peuvent supporter.

Le degré d'attente possible influe sur le taux des salaires.

Il y a, à ce point de vue, de très grandes différences entre les vendeurs de travail, et il y en a également entre les acheteurs de travail.

Il y a des salariés qui peuvent laisser venir les occasions favorables et qui ne sont pas pressés d'obtenir un emploi. Ce sont les salariés qui ont quelques réserves, ou bien ceux qui ont d'autres ressources que le salaire lui-même. C'est le cas notamment des salariés dont on peut dire qu'ils forment ce qu'on appelle le salariat bourgeois, car il y a un salariat ouvrier et un salariat bourgeois. Le personnel supérieur, moyen, des grandes entreprises, des établissements publics, est un personnel salarié. Mais, dans beaucoup de cas, ces salariés ont des ressources autres que celles provenant de leur salaire. Ils sont par conséquent moins pressés de traiter et d'accepter ce qu'on leur offre que les salariés qui n'ont que leur salaire. C'est évidemment une situation avantageuse pour le vendeur de travail.

Cette faculté d'attente est très inégale.

Le salariat bourgeois.

Les ouvriers à haut salaire.

Dans la classe ouvrière, il y a aussi beaucoup de distinctions à faire. Il y a les ouvriers à haut salaire qui ont pu, assez facilement, mettre de côté des sommes relativement importantes en prévision des mauvais jours. Ceux-là, s'ils perdent leur emploi, peuvent, comme les salariés de condition bourgeoise, attendre et ne pas saisir n'importe quelle situation.

Les ouvriers à salaire bas.

Il y a, au contraire, les salariés à bas salaire, pour lesquels la possibilité d'épargner est assez petite ou même inexistante. Pour ceux-là, qui vivent au jour le jour, si l'emploi qu'ils occupent vient à

Source : BIU Cujas

leur manquer, c'est pour eux une nécessité urgente, pressante, de trouver tout de suite une autre situation et ils sont bien forcés d'accepter n'importe laquelle.

On peut faire remarquer que tout accroissement du taux moyen des salaires améliore, à ce point de vue la situation de tous les salariés, en leur permettant d'avoir une possibilité d'attente plus grande et par conséquent d'aborder dans de meilleures conditions le débat qui s'instituera sur le salaire.

a faculté d'attente n'est pas même pour tous les entrepreneurs.

Voilà pour le côté des vendeurs de travail. On voit que les possibilités d'attente ne sont pas du tout les mêmes pour tous. On peut en dire autant du côté des acheteurs de travail.

Pour les entrepreneurs qui ont besoin d'employés, les possibilités d'attente sont aussi très différentes selon les circonstances. On a généralement tendance à croire que c'est la grande industrie qui a la situation la plus favorable à ce point de vue. Elle est, en effet, impressionnante par l'importance de son capital, par ses ressources et sa façade imposante et on est tenté de se dire qu'elle peut attendre sans dommage pour obtenir le travail dont elle a besoin, tandis qu'on se figure volontiers que la petite industrie artisane ne peut attendre, n'ayant pas de matériel important ni de réserves, et qu'elle doit traiter immédiatement avec les salariés qui se présentent.

grande industrie ne peut attendre.

Or, c'est plutôt le contraire qui est exact. La grande industrie a moins de possibilités d'attente que l'industrie artisane. Cette dernière n'a jamais, dans l'exploitation, qu'un capital très faible, elle n'a qu'un outillage peu compliqué et, en général, elle ne court pas par conséquent de grands risques. L'artisan qui aurait besoin d'un ou deux ouvriers peut, s'il ne les a pas, se contenter de son travail à lui seul pour faire marcher au ralenti sa petite exploitation. Au contraire, la grande industrie a un capital considérable immobilisé, représentant des frais, même aux époques où ce capital ne travaille pas. Elle a des machines qui ont coûté très cher et qui représentent des frais si elles sont inactives. Elle a des commandes prises à l'avance ou en cours. Si elle ne peut les livrer aux échéances fixées, elle s'expose à se voir réclamer des dommages-intérêts élevés. Elle court par conséquent plus de risques, lorsqu'elle ne trouve pas tout de suite à garnir ses ateliers de la main-d'oeuvre nécessaire. Ce n'est pas, en général, la grande industrie qui a le degré le plus élevé d'attente possible.

machinisme les salaires.

Il y a un troisième fait qu'il faut considérer au point de vue des éléments favorables ou défavorables

Source : BIU Cujas

que le salarié apporte avec lui dans le débat sur le salaire. Ce phénomène prend de plus en plus une importance considérable. C'est la concurrence que la machine fait au travail de l'homme.

Le même travail peut être fait, soit par l'homme tout seul ou aidé de quelques outils assez simples, soit par une machine. En fait, on sait quel développement le machinisme a pris. A l'heure actuelle, dans l'industrie et l'agriculture, on voit se faire à la fois le travail de l'homme et le travail de la machine. Ce n'est jamais maintenant qu'une question de plus ou de moins. Ce peut être ou davantage de travail de l'homme ou davantage de travail de la machine.

Entre l'ouvrier et la machine, l'entrepreneur choisit d'après le rendement et les frais.

Si, dans l'entreprise, le salarié qui se présente demande une rétribution trop élevée, l'entrepreneur peut faire ce calcul assez simple : si, au lieu de payer tant un travailleur, il le remplace par une machine, le prix d'achat, l'entretien et l'amortissement de cette machine lui reviendront, tout compte fait, moins cher que le salaire de l'ouvrier.

Ce raisonnement se traduit par la préférence donnée à la machine sur le travail de l'homme, si celui-ci demande un prix plus élevé que celui que l'entrepreneur peut raisonnablement payer.

Evidemment, la production de la machine elle-même absorbe constamment du travail humain. Pour fabriquer des machines, il faut employer du travail humain, mais la machine, une fois construite, économise plus de travail humain que la somme de travail qui a été nécessaire pour la produire. Par conséquent, dans l'ensemble, le développement du machinisme économise plus de travail qu'il n'en emploie.

La connaissance du marché.

Le quatrième élément qu'apporte le salarié dans le débat des salaires se trouve dans la connaissance plus ou moins précise que les salariés, ou plutôt les représentants des salariés - nous verrons pourquoi il faut faire cette réserve - ont des conditions générales du marché, soit du marché économique tout entier, soit des conditions particulières du marché du travail. Toutes les fois que l'on veut passer un marché quelconque, il est essentiel de savoir le plus exactement possible les conditions de ce marché. Si l'on veut obtenir l'avantage maximum, il faut commencer par étudier le marché qu'on va passer d'une façon précise. Cette connaissance, les entrepreneurs la possèdent en général suffisamment, bien que certains entrepreneurs apportent à cette partie importante de leur tâche beaucoup de négligence.

L'ouvrier isolé ne peut

Le salarié, s'il est isolé, a beaucoup de peine à se rendre compte des conditions générales du marché

Source : BIU Cujas

connaître les conditions du marché.

Il ne sait pas quelles sont les circonstances économiques; il ne sait pas si la conjoncture est favorable ou non. Il ne sait pas non plus quelles sont les possibilités prochaines du prix de vente de la marchandise. En un mot, il est mal renseigné. Il n'est donc guère en situation de tirer des circonstances ce qu'elles peuvent lui apporter de favorable pour déterminer le prix du salaire. A ce point de vue, l'entente entre les travailleurs peut leur rapporter de très grands avantages. Dans un syndicat professionnel ouvrier, on peut avoir des hommes qui soient spécialisés dans l'étude des conditions du marché et qui arrivent à avoir une connaissance aussi précise que celle des entrepreneurs eux-mêmes. Dans ces conditions, les représentants des syndicats qui traitent pas convention collective avec les entrepreneurs pourront, non pas faire monter le taux du salaire à n'importe quel niveau, ce qui serait impossible, mais tirer des circonstances économiques du moment tout ce qu'on peut en tirer pour obtenir le maximum d'avantages.

Les syndicats professionnels connaissent l'état du marché.

Ils savent ce qu'ils peuvent raisonnablement demander.

L'organisation peut procurer encore au travailleur un autre avantage. Il est extrêmement important, quand on institue un débat sur un objet quelconque, de savoir à l'avance ce qu'il est raisonnable de demander, et ce qui, au contraire, ne doit pas être demandé, parce qu'on est sûr de ne pas l'obtenir. Si l'on veut garder son autorité morale et son prestige comme contractant, il faut avoir soin de ne pas demander des choses qu'on ne peut obtenir.

Le salarié tout seul ne sait pas très bien jusqu'à quel point il peut aller dans ses réclamations; il ne sait pas quelle est la limite au delà de laquelle il franchit le point raisonnable de revendication. Le représentant du syndicat, au contraire, qui sait son métier, pourra faire une distinction entre ce qu'il est raisonnable de demander et ce qui serait déraisonnable, au contraire, d'introduire dans le débat.

Enfin, il y a encore un élément de force ou de faiblesse pour le salarié dans le débat institué sur le marché. C'est l'influence - qui n'est pas très considérable, mais qui n'est pas non plus à négliger - exercée, soit par l'opinion publique dans certains cas, soit par l'Etat.

Action de l'opinion publique sur les salaires.

Dans quels cas l'opinion publique peut-elle exercer une influence sur la fixation du taux des salaires ? Cela peut se présenter dans le cas d'une grande grève qui aura appelé l'attention du public, qui est mis par la presse au courant de ce qui se passe. Lorsque le moment est venu de traiter entre les entrepreneurs et les salariés, l'opinion publique peut

Source : BIU Cujas

exercer une certaine pression sur les conditions du marché et de la transaction. Si elle est favorable aux salariés, il y a des chances pour que ceux-ci obtiennent plus; si, au contraire, elle est antipathique aux salariés, s'ils ont compromis leur cause par des imprudences, l'opinion leur sera défavorable et ils obtiendront moins que ce qu'ils auraient pu obtenir.

Action de l'Etat.

L'influence de l'Etat s'exerce aussi, soit par intervention dans les grèves, soit par certaines dispositions législatives. Sur ce point, l'intervention de l'Etat ne peut pas aller très loin, mais enfin elle n'est pas tout à fait nulle non plus, et elle peut par conséquent compter parmi les éléments de force ou de faiblesse qu'apporte sur le marché le salarié.

Variété du taux des salaires.

Jusqu'à présent, nous avons parlé des salaires et des influences qui agissent sur le taux des salaires comme si ce taux était le même pour tout le monde. Or, ce n'est pas du tout la réalité. En fait, il n'y a pas un taux des salaires, il y a une très grande variété de taux des salaires, soit de profession à profession, soit d'un lieu à un autre.

Avant d'étudier quelles sont les principales différences du taux des salaires, il faut d'abord se poser la question suivante : Est-ce que ces différences, très nombreuses, peuvent être ramenées à une même idée générale ? Mr. Truchy croît, en effet, qu'on peut ramener à une idée générale assez simple toutes les différences que l'on constate dans la vie économique dans le taux des salaires.

Les différences tiennent à la diversité des aptitudes et à la distance.

Les salariés qui apportent leur travail moyennant une rémunération sont loin de former une masse homogène. Pas plus qu'il n'y a un taux des salaires, il n'y a un salarié type qui serait toujours le même. Il y a toutes sortes de catégories de salariés, qui ne peuvent se faire entre eux une concurrence véritable, soit à raison des aptitudes humaines très variées, soit simplement à raison de la distance qui les sépare. En raison de ce fait que les salariés appartiennent à des nations, à des régions, à des localités différentes, la concurrence ne peut pas jouer pleinement, ou même, dans certains cas, ne peut jouer du tout, entre ces différents groupes de salariés.

C'est là l'idée générale qui explique les différences entre les salaires, à l'étude desquelles nous arrivons.

Pour étudier ces différences, nous nous placerons aux trois points de vue suivants :

Points de vue à étudier.

I° - Différences de salaires selon les professions

Source : BIU Cujas

Ce sera la matière la plus importante.

2°. - Différences à raison du lieu, c'est-à-dire les différences de nations à nations ou, dans un même pays, d'une région à une autre.

3° - Enfin, différences des salaires masculins et féminins, car, dans la vie pratique, il y a là des différences assez appréciables.

Différences de salaires entre les professions.

Voyons d'abord les différences de salaires d'une profession à une autre. Elles s'expliquent d'elles-mêmes par des raisons multiples. La principale raison pour laquelle les salaires ne sont pas les mêmes dans toute les catégories de l'activité économique, est très simple : Les diverses professions ne requièrent pas toutes les mêmes aptitudes, les mêmes qualités. Il y en a qui sont très rares et, naturellement, elles se paient très cher. Il y en a d'autres qui sont beaucoup plus communes. Pour certains travaux, il suffit d'apporter le minimum indispensable d'intelligence que l'on peut demander à une créature raisonnable. Ces professions sont évidemment les moins payées.

Toutes les professions ne requièrent pas les mêmes aptitudes.

Dans cette hiérarchie des aptitudes, il y en a une qui est particulièrement rare et se paie très cher sur le marché. C'est une aptitude qui, socialement parlant, est la plus utile de toutes. C'est l'aptitude à diriger de grands ensembles d'activités économiques, à donner à chaque chose et à chaque homme sa juste place. C'est l'aptitude qui fait les grands chefs d'industrie. Elle requiert à la fois des qualités de caractère, les principales, et d'intelligence, fort rares. Il en résulte que les hommes qui la possèdent, lorsqu'ils sont des salariés - car ils le sont souvent - reçoivent des rémunérations supérieures à celles du commun des hommes. C'est le cas notamment des directeurs généraux de grandes sociétés anonymes. Ce sont des salariés qui ont un traitement fixe, auquel s'ajoute, bien entendu, une part dans les bénéfices pour les intéresser à la bonne marche de l'affaire, mais enfin, quelle que soit sa situation sociale, un directeur général de société est un salarié. Lorsqu'une société a la chance de mettre la main sur un directeur général qui possède ces aptitudes, elle peut le payer très cher, parce que cet homme est capable de diriger la société de la meilleure façon, donc de lui faire réaliser des bénéfices considérables.

L'aptitude à la direction des grands ensembles économiques.

Les directeurs généraux des grandes sociétés.

Les entreprises de l'Etat rémunèrent moins bien que les

On s'est souvent demandé pourquoi les entreprises industrielles de l'Etat étaient le plus souvent moins bien dirigées que les entreprises privées. Il y a bien des raisons à en donner. Notamment il est

Source : BIU Cujas

entreprises privées les hautes fonctions.

presque impossible d'obtenir de l'ensemble du personnel une discipline suffisante et, de ce fait, les choses vont assez mal. Mais il y a également cette raison, qui se rattache à notre sujet, que l'idéologie politique empêche, dans la plupart des cas, les Etats d'attacher une rémunération suffisante à leur haut personnel. On ne peut alors demander à des hommes qui peuvent trouver ailleurs des émoluments quatre à cinq fois plus élevés, de rester au service de l'Etat. Il y a, depuis très longtemps, notamment en France, une véritable émigration des hauts fonctionnaires vers les entreprises privées.

Salaires du travail non qualifié.

Les professions qui ne réclament qu'une dose peu élevée d'intelligence sont, par la force des choses, très peu payées, parce que n'importe quel homme sain d'esprit et à peu près bien portant peut apporter ce minimum d'aptitude. C'est le cas des simples manoeuvres, des gens qu'on appelle des hommes de peine. C'est dans cette profession qu'on rencontre les taux de salaire les moins élevés. Elle représente ce qu'on appelle le travail non qualifié, que tout homme est à peu près capable de fournir.

Le travail qualifié.

On appelle, au contraire, travail qualifié celui qui requiert des aptitudes particulières, soit acquises par une certaine instruction technique, soit naturelles, car le travailleur qualifié peut avoir des aptitudes naturelles qui le destinent à un travail assez délicat, sans avoir eu pour cela besoin de recevoir une éducation technique véritable. Sur le marché du travail, on peut dire que chaque genre de qualité a son prix particulier.

Diversité des aptitudes exigées.

Ainsi chez un garçon de recettes ou un caissier, la qualité qui sera particulièrement prisée sera l'honnêteté parfaite. Dans d'autres métiers, ce sera la force physique qui sera la qualité demandée. C'est le cas, par exemple, pour les membres de la corporation des forts de la Halle, qui doivent être capables de transporter de lourds fardeaux. Ailleurs, la qualité demandée sera d'avoir des connaissances techniques précises d'électricien, de mécanicien, d'ingénieur, de chimiste, etc...

Ruptures d'équilibre entre les professions.

C'est là la raison principale des différences de salaires entre les professions. Une autre raison explique, bien qu'à un degré moindre, les différences que l'on constate entre les diverses professions. C'est que la vie économique, avec tout ce qu'elle comporte de variétés et de changements incessants, entraîne constamment ce qu'on peut appeler des ruptures d'équilibre entre les diverses catégories de professions. Ces ruptures, au point de vue du recrutement, se

Source : BIU Cujas

traduisent nécessairement par des différences dans le taux moyen des salaires.

Déclin des entreprises résultant de circonstances générales.

Voici, par exemple, une catégorie d'activité économique qui était très prisée, qui correspondait à un besoin du public et qui employait des hommes de valeur qu'on pouvait payer assez cher. A un moment, les besoins du public se modifient, ou bien une invention nouvelle, un produit nouveau, entraînent le déclin de cette branche d'activité. Par la force des choses, au bout d'un temps qui ne sera généralement pas très long, on verra les salaires ou les traitements baisser, parce que l'industrie, ayant décliné, aura besoin d'un personnel moins nombreux. Le fait qu'il y aura du personnel en surnombre entraînera nécessairement la baisse des salaires.

Les industries nouvelles.

A l'inverse, dans une industrie neuve, qui est en train de prendre un grand essor, on verra, à aptitude égale, le taux des salaires s'élever sensiblement plus que dans une industrie stationnaire ou déclinante. Il y a par conséquent constamment des ruptures d'équilibre. Il y a des branches d'activité dans lesquelles l'essor se ralentit et dans lesquelles le salaire baisse et, au contraire, au même moment, des branches d'activité qui prennent leur plein essor et où le taux des salaires s'élève.

Toutes ces différences dans la quantité de personnel dont une branche d'activité a besoin se traduisent aussi par des différences dans l'aptitude de la main-d'oeuvre. Il est bien certain qu'au bout d'un certain temps, dans une branche d'industrie qui décline, l'apport de main-d'oeuvre se ralentira. Au contraire, dans une branche qui se développe, on verra le recrutement s'intensifier. Mais ces variations dans le recrutement ne sont pas assez rapides pour empêcher les ruptures d'équilibre de produire leur effet sur les traitements ou salaires. Il faudra un temps assez long pour que, dans les branches d'activité économique en déclin, le recrutement se ralentisse suffisamment pour que les salaires reprennent leur niveau normal. Ce sera la même chose, en sens inverse, dans les branches d'activité qui prennent leur essor. Il faudra un certain temps pour que le recrutement soit assez intense pour ramener le taux des salaires au niveau normal.

Rupture d'équilibre dans l'apport de main-d'oeuvre

Influence sur les salaires.

Mobilité relative du travail humain.

Tout cela demande un certain temps, parce que le travail humain peut s'adapter aux circonstances, ainsi que nous l'avons vu, mais cette mobilité économique, pour grande qu'elle soit, n'est pas parfaite.

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

Et puis cette mobilité du travail humain diminue très sensiblement à mesure que, chez l'homme, les années viennent. L'homme qui a dépassé un certain âge perd de plus en plus l'aptitude à changer de métier. Par conséquent, les gens qui étaient depuis longtemps engagés dans une branche d'activité en déclin n'ont pas la ressource de changer de profession et ils subissent en plein les effets défavorables de la baisse des salaires.

Part de la chance dans les affaires économiques.

Cela montre, contrairement à une affirmation qui n'est pas complètement exacte, que la part de ce qu'on appelle la chance heureuse ou malheureuse est assez grande dans les affaires économiques. On dit souvent, et avec raison, aux jeunes gens que leur destinée dépend uniquement de leurs mérites. C'est dans une assez large mesure. Cependant le mérite n'est pas tout et il y a tout de même, dans les destinées économiques de chacun de nous, une part de chance.

Lorsqu'on entre dans la vie on choisit une profession d'après les avantages qu'elle offre. Mais ces avantages se modifient par la suite, parce que tout change, se modifie, et alors les hommes qui sont entrés dans une profession qui, par la suite, décline, pâtissent évidemment de ce déclin. Par contre les jeunes gens qui ont eu la chance d'entrer dans une branche d'activité qui se développe, profitent de la chance qui leur échoit. Les premiers n'ont pas démérité, les seconds n'ont pas fait preuve de mérite exceptionnel, mais les uns ont eu une chance malheureuse et les autres une chance heureuse.

A côté des différences d'aptitude et des ruptures d'équilibre, assez nombreuses dans la vie économique, il y a une troisième cause de différence des salaires d'une profession à une autre.

Les avantages ou les inconvénients d'une profession influent sur le salaire.

Un métier ne se désigne pas seulement à l'attention des gens qui le choisissent par le salaire qu'il permet d'obtenir. Evidemment le salaire compte pour beaucoup, mais enfin ce n'est pas tout. On choisit un métier à raison aussi de caractères autres que le salaire. Il y a des travaux qui présentent, à côté du salaire, certains avantages; d'autres, au contraire, présentent des inconvénients assez sensibles. On peut préférer, par exemple, une profession dans laquelle le travail présente une grande régularité, où l'emploi est stable et n'expose pas au chômage celui qui le choisit. Ces professions sont très recherchées, parce que la stabilité est une des choses auxquelles les hommes sont le plus attachés actuellement. En général, dans ces métiers, les hommes se contenteront d'un salaire un peu moindre, à aptitudes égales, que dans des

Professions irrégulières;

Source : BIU Cujas

professions plus irrégulières.

saisonnières;

Cela explique que, dans les industries saisonnières, comme le bâtiment, les salaires sont particulièrement élevés, parce que ces industries sont exposées à chômer durant la mauvaise saison. Il faut par conséquent que le salaire obtenu dans les périodes d'activité permette de subsister même lorsque la mauvaise saison est venue.

travail pénible ou dangereux.

Il y a également des différences dans le travail au point de vue du danger qu'il peut présenter, de son caractère pénible. Pour que les hommes se décident à choisir des travaux particulièrement dangereux ou pénibles, il faudra évidemment, à aptitudes égales, que ces travaux comportent un salaire plus élevé que d'autres.

Fourier et le travail attrayant.

Un socialiste français du XIXème siècle, Charles Fourier, dans la cité idéale dont il a tracé la description, s'était préoccupé de savoir à qui il confierait les travaux particulièrement répugnants, comme par exemple l'enlèvement des ordures de la cité. C'était pour Fourier un problème particulièrement intéressant; parce qu'il faisait reposer tout son système sur ce qu'il appelait le travail attrayant. Comment faire alors pour les travaux répugnants ? Or Fourier avait trouvé une solution extrêmement plus simple. Il avait remarqué que les enfants ont un goût pour la saleté. Alors, dans son phalanstère, Fourier confiait aux enfants le soin d'enlever les ordures.

Considération attribuée à certaines professions.

Parmi les caractères du travail qui peuvent attirer ou repousser les travailleurs, on peut aussi compter la considération particulière dont certaines professions sont entourées. C'est une des raisons qui expliquent notamment que les professions qu'on appelle libérales soient particulièrement recherchées de la jeunesse.

Différences de salaires de lieu à lieu,

A côté des différences de salaires de profession à profession, il y a des différences de salaires de lieu à lieu.

de pays à pays.

Dans des lieux différents, pour la même profession, on trouve des taux de salaires très dissemblables. Dans certains cas, la différence est très supérieure à celle du simple au double. Parmi ce genre de différence, la plus notable est évidemment celle des salaires d'un pays à un autre. Si l'on considère les salaires aux Etats-Unis, en Angleterre, en Allemagne, en France, on s'aperçoit que, pour la même profession ils ne sont pas du tout les mêmes. Un calcul de ce genre avait été fait en 1926. C'était, pour les Etats-Unis, une période de pleine prospérité et, pour l'Europe, une période dans laquelle les effets de

Salaires comparés des Etats-

Source : BIU Cujas

Unis et de la France.

l'inflation n'étaient pas encore éliminés. Les salaires n'avaient donc pas encore pris tout à fait le niveau auquel ils sont arrivés depuis. On avait calculé que, dans l'industrie, le salaire moyen de l'ouvrier américain qualifié était trois fois plus grand que le salaire moyen de l'ouvrier anglais et de quatre à cinq fois plus grand que le salaire de l'ouvrier français ou allemand. Il y avait par conséquent des différences saisissantes entre le taux des salaires aux Etats-Unis et le taux des salaires en Europe, même dans les pays où il était le plus élevé.

Les différences de salaires entre pays sont plus grands que les différences de prix.

On peut comparer ces différences de salaire selon les lieux aux différences des prix des marchandises. Il est certain que les marchandises, comme le travail humain, ne se vendent pas au même prix dans tous les pays. Il y a des différences parfois assez notables. Mais les différences entre les salaires sont beaucoup plus grandes. Il n'y a pas de comparaison possible. La raison en est très simple. C'est parce que les marchandises se transportent beaucoup plus aisément que les hommes. On peut envoyer une marchandise à l'autre bout du monde, s'il y a une différence de prix justifiant le voyage. Pour les hommes, c'est plus difficile et moins fréquent.

Les droits de douane n'agissent pas.

Les principales différences de prix entre les marchandises proviennent surtout des droits de douane. S'il n'y avait que le prix des transports, étant donné le bon marché et le perfectionnement des communications actuelles, d'un pays à l'autre, les différences ne seraient pas très considérables. Le droit de douane qui est la raison principale des différences sur le prix des marchandises, n'existe pas pour les salaires.

Difficultés de déplacement des hommes.

Mais il n'en est pas moins vrai que, en raison de la difficulté où les hommes sont, dans la plupart des cas, de se déplacer, les différences de niveau entre les salaires sont, en moyenne, plus grandes que pour le prix des marchandises.

Les différences tendent à se niveler.

Dans une certaine mesure, ces différences tendent ou doivent tendre à se niveler, pour bien des raisons. D'abord dans la concurrence que les marchandises se font entre elles sur les principaux marchés du monde, l'influence des salaires payés à la main-d'œuvre qui a produit ces marchandises compte. Lorsqu'un pays a des salaires plus bas que les autres, et s'il s'agit d'une marchandise dans laquelle la part du travail humain est considérable, il est clair que ce pays aura, dans la concurrence internationale, un avantage assez grand.

Action ouvrière.

Cette première raison tend à niveler les différences de salaires selon les lieux. D'autre part,

Source : BIU Cujas

lorsque les ouvriers des pays à bas salaires prennent connaissance des salaires qui sont payés dans d'autres pays, ils cherchent à obtenir des salaires se rapprochant de ceux-ci. Si, à la longue, ils n'obtiennent pas toute l'augmentation qu'ils demandent, il y a tout de même des chances pour que leurs salaires s'élèvent. Donc tendance au nivellement.

Emigration.

Enfin, et cette tendance est la plus forte, il y a l'émigration des travailleurs. La raison principale qui pousse les hommes à quitter leur pays d'origine, c'est l'espoir qu'ils ont de trouver, dans le pays où ils vont s'installer, des occasions plus favorables de gagner largement leur vie. Ce phénomène quand il prend une grande intensité, diminue la quantité de main-d'oeuvre disponible dans le pays d'où l'émigration part et l'augmente, au contraire, dans les pays où elle va. La différence dans la main-d'oeuvre disponible tend à élever le taux des salaires dans les pays d'où l'émigration part et à l'abaisser, légèrement tout au moins, dans les pays où elle va s'installer. Mais cette cause de nivellement qui, théoriquement, est très forte, ne joue, pratiquement, que d'une façon très lente et souvent presque insensible, cela pour deux raisons.

Le nivellement résultant de l'émigration est lent.

Les pays d'où part le courant d'émigration sont des pays à très forte natalité et les hommes ont beau s'en aller, la natalité comble les vides à mesure qu'ils se produisent, de sorte qu'il y a toujours surabondance de population. Au contraire, dans les pays où se dirige l'émigration, il y a souvent un taux de natalité assez bas. C'est le cas notamment des Etats-Unis. De plus, dans les pays vers lesquels se dirigent les émigrants, depuis assez longtemps déjà, on a limité l'immigration étrangère. La main-d'oeuvre déjà installée se défend par des lois rigoureuses réglant l'immigration étrangère, afin d'assurer aux hommes qui sont déjà là une sorte de monopole du travail disponible.

Ces raisons font que, malgré un courant très intense d'émigration, le nivellement des salaires ne s'opère pas.

Le salaire dépend du niveau de la richesse nationale.

Ces différences de salaire selon les lieux se comprennent très facilement. En effet, le taux du salaire, c'est essentiellement une manifestation de l'état de la richesse nationale du pays considéré. On ne peut isoler le taux du salaire du niveau de la richesse nationale. Considérés dans leur ensemble, les salaires sont tout simplement une fraction du revenu national. Dans les pays où la richesse est peu élevée, ce revenu n'est pas non plus très considérable et,

Source : BIU Cujas

par conséquent, le taux des salaires est assez bas, tandis qu'il est élevé dans les pays de grande richesse nationale.

Différences dans l'organisation économique.

De plus, il y a, d'un pays à un autre, des différences très notables d'organisation économique et les diverses influences qui agissent sur le taux des salaires en général - dont nous avons dressé le tableau complet - se manifestent de façon très différentes, parce qu'elles ne sont pas exactement les mêmes, parce que leur combinaison n'est pas la même. Par conséquent leur jeu ne peut se faire de la même façon dans tous les pays.

Le rapport entre le salaire et le rendement importe plus que le taux du salaire.

Lorsqu'on compare les salaires d'un pays à un autre il faut avoir soin de ne pas oublier une remarque déjà faite. Ce qui est important au point de vue de l'entreprise, du prix de revient du produit fabriqué, ce n'est pas tant le taux absolu du salaire que le rapport entre le salaire payé et le rendement du travail. Un taux de salaire bas peut correspondre à un coût du travail très élevé pour l'entreprise, lorsque le rendement est médiocre. Au contraire, un taux de salaire élevé peut correspondre à un prix du travail bas, lorsque le rendement du travailleur est bon.

Par conséquent, ce n'est pas tant le taux absolu du salaire qu'il faut considérer que le prix relatif du travail dans l'entreprise. En fait, lorsqu'on compare les salaires dans les principaux pays du monde, on s'aperçoit que c'est dans ceux qui ont la primauté industrielle, que les salaires sont le plus élevés. On s'est demandé souvent si cette coïncidence de la primauté industrielle et des hauts salaires payés dans ces pays était due au fait que les salaires entraînent la primauté industrielle ou si, au contraire, ce n'était pas cette dernière qui entraînait les hauts salaires. Autrement dit, on peut se poser la question suivante : Est-ce que les hauts salaires sont une cause de prospérité et de primauté industrielle, ou bien est-ce la prospérité qui permet de payer de hauts salaires ?

Les pays qui ont la primauté industrielle ont les salaires les plus élevés.

Les hauts salaires sont la cause et surtout l'effet de la prospérité.

D'après M. Truchy les hauts salaires sont à la fois, comme tout phénomène économique, une cause et un effet, mais ils sont bien plutôt un effet qu'une cause. Ils sont bien une cause de prospérité et de primauté industrielle, parce qu'il y a un intérêt commun pour l'entrepreneur et le salarié à ce que ce dernier déploie un maximum de zèle et d'activité dans son travail. Pour que le salarié fournisse le rendement maximum il faut évidemment qu'il trouve son salaire suffisant. A un salaire trop bas correspond un zèle médiocre. Mais si la prospérité industrielle est,

Source : BIU Cujas

dans cette mesure, l'effet de salaires satisfaisants, il ne faut pas en exagérer l'influence. Ce serait trop commode s'il suffisait de payer de hauts salaires pour obtenir la primauté industrielle. La question est beaucoup plus compliquée. Ce qui permet de payer de hauts salaires, c'est le niveau atteint dans un pays par la richesse générale. Dans un pays où le niveau de la richesse est bas, on ne pourrait prétendre se mettre à payer tout d'un coup de hauts salaires sans désiquilibrer complètement le système économique. Il n'y a de hauts salaires possibles qu'avec un niveau élevé de richesse générale.

Il faut donc se garder en cette matière, comme d'ailleurs d'une façon générale en économie politique, des formules trop simples, qui sont toujours décevantes.

Les différences de salaires entre régions dans un même pays.

Il n'y a pas seulement des différences de salaires de pays à pays. Il y en a également dans un même pays, d'une région à une autre. Elles sont dues à des causes du même ordre que celles d'un pays à un autre, avec un ordre de grandeur évidemment moindre. Dans le même pays, il y a évidemment une tendance au nivellement des salaires qui joue d'une façon plus énergique que lorsqu'on compare entre eux des pays différents. Cependant c'est un fait remarquable que, même dans un vieux pays comme la France, où l'émigration des campagnes vers les villes est un phénomène assez ancien, il subsiste encore des différences de salaires très sensibles. C'est d'ailleurs un point sur lequel nous reviendrons, lorsque nous parlerons de la statistique des salaires en France.

Pour apprécier les différences de salaires, il faut tenir compte des différences dans le coût de la vie.

Dans toutes ces différences selon les lieux, il faut avoir besoin de faire le départ entre ce qui est différence réelle et ce qui n'est que différence apparente. Les différences de pays à pays, ou de région à région, ne sont réelles qu'en partie. En effet ce ne sont pas seulement les salaires qui diffèrent dans leur montant absolu selon les lieux, mais aussi le coût de la vie, qui n'est pas le même dans les différents pays, ou même dans un pays. Dans une ville populeuse, la vie en général, coûte sensiblement plus cher que dans une campagne lointaine. Dans la mesure où il y a , entre deux lieux considérés, une différence appréciable dans le coût de la vie, la différence qu'on constate entre les salaires est purement apparente. On n'est pas lésé, si on touche un salaire deux fois moindre dans un pays où la vie est deux fois moins chère. On n'est pas plus riche non plus, si on touche dans une grande ville, un salaire plus élevé de 50 % et que dans cette ville, le coût de la

Source : BIU Cujas

vie est plus élevé d'autant.

Les salaires féminins sont ordinairement moins élevés que les salaires masculins.

Voici enfin une dernière différence du taux des salaires. C'est celle que l'on constate entre les salaires masculins et les salaires féminins. D'une façon générale, les salaires féminins sont moins élevés que les salaires masculins. Mais il faut avoir soin de préciser les termes dans lesquels la question se pose.

Même dans des professions similaires.

Les statistiques distinguent les professions masculines et féminines. On peut expliquer par d'autres différences que celle du sexe le fait que, dans des professions différentes, les salaires ne sont pas les mêmes. S'il n'y avait que la différence entre les professions spécifiquement masculines et les professions spécifiquement féminines, on pourrait dire que la question de la différence des salaires masculins et féminins n'est qu'un cas particulier de la différence d'après les professions. Mais il y a quelque chose de plus caractéristique. C'est que assez souvent, dans les mêmes professions ou tout au moins dans des professions similaires, il arrive que le salaire féminin moyen soit moins élevé que celui de l'homme. Comment expliquer cette infériorité du salaire féminin ? On peut en donner plusieurs raisons.

Ce sont souvent des salaires d'appoint.

La première, c'est que, dans des cas assez nombreux, le salaire gagné par la femme a le caractère d'un salaire d'appoint. Il s'agit par exemple d'une femme mariée. D'une façon générale le salaire du mari suffit aux dépenses du ménage. Ce que la femme pourra gagner en plus sera un appoint dans les ressources du ménage, et on est évidemment moins difficile quand il s'agit d'un salaire d'appoint que lorsqu'il s'agit d'un salaire qui sera la ressource principale ou exclusive.

L'organisation professionnelle des femmes est moins développée.

La seconde raison, c'est que, sous la forme des syndicats ouvriers, l'organisation professionnelle est moins développée chez les travailleurs femmes que chez les hommes. Il y a beaucoup moins de syndicats féminins que de syndicats masculins; ils sont en général moins puissants. Or, il n'est pas douteux que l'organisation ouvrière syndicale réussit à obtenir une élévation du niveau des salaires. Comme cette organisation est faiblement développée chez les femmes, la conséquence est que le taux moyen des salaires est plus faible.

Esprit d'économie de la femme.

Ensuite la femme a un esprit d'économie plus développé , Elle est certes capable de dépenser largement dans certains cas, mais ordinairement elle a certainement un esprit d'économie plus développé que celui de l'homme. Sachant donc vivre d'une façon plus

Source : BIU Cujas

économique, elle se contente d'un salaire plus bas.

Qualité du travail.

Enfin, dernière raison pour laquelle le travail fourni par la femme est un peu moins bon que le travail de l'homme, ou plutôt moins régulièrement bon, c'est parce que la femme a moins de résistance physique et nerveuse que l'homme. D'autre part, M. Truchy croit que la femme n'a pas la même capacité de s'ennuyer que l'homme. Pour travailler d'une façon régulière, il faut avoir une certaine capacité d'ennui et une assez forte dose de patience. A ce point de vue, les femmes sont un peu moins bien douées que les hommes et, comme elles ne savent pas s'ennuyer aussi longtemps que les hommes, elles fournissent à la longue un travail moins régulièrement bon.

Section II

Des modalités du salaire.

Les deux modalités du salaire.

La question qui se pose - c'est la plus importante en pratique - est de savoir sur quelle base le salaire est calculé. Il l'est, en fait, sur l'une ou l'autre des deux bases que voici, le plus fréquemment employées.

On peut calculer le salaire, ou bien d'après le temps passé au travail, ou bien d'après la quantité de travail fourni, sans tenir compte du temps que le salarié aura mis à l'exécuter.

Dans le premier cas, on est en présence de ce qu'on appelle le salaire au temps et, dans le second, de ce qu'on appelle le travail aux pièces ou à la tâche, les deux expressions étant exactement équivalentes.

Le salaire au temps.

Lorsque le salaire est calculé au temps - et nous employons encore ici le mot de salaire dans son acceptation la plus large - l'unité de temps prise comme base du calcul peut n'être pas toujours la même. Dans l'industrie, l'unité de temps le plus généralement considérée est l'heure. Le salaire peut être calculé par mois, comme c'est le cas pour les employés de commerce. Enfin, pour les fonctionnaires publics, le salaire est en général calculé à l'année. Il peut d'ailleurs y en avoir d'autres, mais ce sont les trois principaux modes de calcul du salaire.

Lorsqu'on dit que le salaire est réglé à l'heure, cela ne veut évidemment pas dire qu'il n'est pas payé toutes les heures. Il est généralement payé tous les quinze jours ou tous les huit jours. Le salaire

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions Ecrites et Orales
S

des employés, qui est calculé au mois, est effectivement payé chaque mois et ici il y a coïncidence entre l'unité de temps choisie et l'état de payement des salaires.

Le salaire aux pièces ou à la tâche.

Le salaire aux pièces ou à la tâche est calculé uniquement à raison de la quantité de travail effectué, par conséquent, quel que soit le temps, bref ou long, passé par le salarié pour exécuter sa tâche.

Par exemple, pour le terrassier, le travail à la tâche sera payé à tant le mètre cube de terrassement exécuté. Pour le maçon, ce sera à tant la rangée de briques posées dans une maison en construction. Dans une boulangerie, ce sera à tant la fournée de pain et, dans une tannerie, à tant la cuvée. L'unité peut changer avec les industries considérées.

Le temps et la tâche sont pratiquement combinés.

En fait, bien qu'on qualifie le salaire tantôt de salaire au temps, tantôt de salaire à la tâche ou aux pièces, on tient toujours compte à la fois des deux éléments, ou tout au moins on tend toujours à en tenir compte. Lorsque le salarié est payé au temps, il est entendu, soit explicitement, soit implicitement, qu'il doit tout de même, dans l'unité de temps choisie, ne pas descendre au-dessous d'une certaine quantité de travail. Dans certains cas, cela est expressément formulé. Il est entendu, au moment de l'embauchage, que le salarié payé au temps, s'il n'arrive pas à faire une certaine quantité minimum de travail, sera renvoyé. Lorsque cela n'est pas dit formellement, il est bien rare que l'entrepreneur, en présence d'un salarié au temps qui travaille par trop lentement, ne le renvoie pas. Par conséquent dans le salaire au temps, on tient également compte de la quantité de travail fourni.

Dans le salaire à la tâche, l'effort du salarié tend à obtenir qu'il y ait tout de même un certain minimum de salaire payé pour l'unité de temps. Il cherche tout de même à être assuré, s'il ne peut fournir un travail suffisant, d'un salaire minimum dans l'unité de temps. C'est une clause qui figure assez souvent dans les conventions collectives de travail passées entre les organisations ouvrières et patronales.

Précisions apportées aux conditions du travail au XIX° et au XX° siècles.

D'une façon générale, le contrat de travail, qui détermine à la fois le salaire et les autres conditions du travail, a beaucoup gagné en précision depuis le commencement du XIX° siècle. Au début du siècle dernier, lorsque la grande industrie a commencé à s'installer en France, le contrat de travail était un acte extrêmement vague, qui contenait peu de précisions. Le travailleur était très souvent embauché à la journée, sans que la durée en fût exactement déterminée.

Source : BIU Cujas

Elle était tantôt plus courte, tantôt plus longue : cela dépendait des circonstances et des besoins de l'entreprise. On peut dire qu'à cette époque, le salarié vendait une quantité indéterminée de travail. Le contrat de travail n'a pas cessé de gagner en précision pendant tout le cours du XIX° siècle et depuis le commencement du XX°. Les conditions auxquelles le salarié est embauché ont été en se précisant de plus en plus, notamment sous l'action des conventions collectives relatives aux conditions du travail passées entre les organisations patronales et les organisations ouvrières.

Appréciation du salaire au temps et du salaire aux pièces.

La question de la préférence à donner, au salariat, soit au temps, soit à la tâche, a été extrêmement discutée. Elle l'est d'ailleurs encore à l'heure actuelle, mais beaucoup moins qu'au XX° siècle, parce que les points de vue opposés du côté patronal et du côté ouvrier se sont très sensiblement rapprochés. Mais la controverse n'est pas close et on continue à se demander ce qui vaut mieux du salaire au temps ou à la tâche. Il faut examiner les différents aspects de la question.

Le salaire au temps évite le surmenage.

Le salaire au temps a évidemment l'avantage de ne pas pousser au surmenage du travailleur, qui peut prendre son temps pour exécuter sa tâche. Et puis il est avantageux aussi - et cela est appréciable - quand il s'agit de travaux délicats, de ne pas pousser au travail bâclé, hâtif, dans lequel on sacrifie la qualité à la quantité. Le salaire au temps présente donc certains avantages.

Il permet la qualité du travail.

Il pousse au gaspillage de temps,

ou exige un contrôle difficile.

Cependant ses inconvénients l'emportent, dans la plupart des cas, sur ses avantages. Le salaire au temps, à moins qu'il n'y ait chez le salarié un degré de conscience professionnelle qui est assez rare, pousse au gaspillage. A force de prendre son temps, on le prend trop et on travaille au ralenti. Il faut donc, pour que le salaire au temps soit possible, ou bien une conscience professionnelle très développée dans la masse des salariés, ou bien un contrôle très sévère de la part du patron. Ce contrôle est difficile à organiser : il est une cause de frictions entre l'élément patronal et l'élément ouvrier et de plus, il a l'inconvénient de coûter assez cher.

Le salaire à la tâche stimule le rendement.

Aussi, du côté patronal, sauf pour les travaux qui demandent une attention soutenue et un soin tout particulier, les préférences vont aux salaires aux pièces.

Ce dernier a des avantages et des inconvénients opposés à ceux du salaire au temps. Le salaire aux pièces est évidemment un stimulant pour le salarié,

Source : BIU Cujas

qui fournit un travail plus grand, puisque sa rémunération dépend de la quantité de travail accompli. Le salaire étant plus grand, le rendement dans l'unité de temps augmente. Lorsque le rendement augmente, il y a beaucoup de chances pour que le salaire augmente aussi, puisqu'il est une fraction de la production. effet, il résulte bien des statistiques que, pour le travail aux pièces, le salaire est en moyenne plus élevé que le salaire au temps. Cela résulte notamment de certaines statistiques françaises.

et conduit à l'augmentation du salaire.

Il proportionne la rémunération à l'effort.

Enfin, au point de vue moral, le salaire aux pièces a un avantage. Il proportionne la rémunération à l'effort accompli par le travailleur.

Par contre, le salaire à la tâche, risque de pousser au travail bâclé. Lorsque le produit est délicat, demande du soin, le salaire à la tâche n'est pas indiqué.

Il peut nuire à la qualité.

Le choix n'est pas toujours possible entre les deux modalités. Il y a des cas dans lesquels le salaire ne peut être qu'à la tâche. C'est le cas, par exemple, du salarié qui travaille à domicile. On ne peut évidemment le payer qu'à raison du travail qu'il rapporte à l'atelier. Par contre, il y a des genres de travaux pour lesquels seul le salaire au temps se conçoit. Par exemple, le valet de ferme, qu'on emploie sur le domaine rural un peu à tous les usages, ne peut être payé à la tâche. Pour lui c'est le salaire au temps qui s'impose. Pendant très longtemps, l'usage a été, pour les valets de ferme, de calculer le salaire à l'année. Pour les personnes à gages, les domestiques par exemple, c'est la même chose. Mais, dans la plupart des cas, on peut choisir entre la modalité du salaire au temps et celle du salaire à la tâche.

Dans certains cas, une seule modalité du salaire est possible :

Valets de ferme.

Nous arrivons maintenant aux objections que, pendant très longtemps, dans les syndicats ouvriers, on a formulées contre le salaire à la tâche. Ces objections ont perdu de leur véhémence, parce que au commencement du XX° siècle, un rapprochement assez sensible s'est fait entre le point de vue patronal et celui des syndicats ouvriers. Cependant ces objections sont très loin d'avoir disparu et il faut les connaître.

Les syndicats ouvriers ont été longtemps hostiles au salaire aux pièces.

Quelles sont les critiques formulées contre le salaire à la tâche ? On dit d'abord que le salaire à la tâche pousse l'ouvrier au surmenage. Pour se faire de hauts salaires, il va excéder ses forces et cela peut, à la longue, déterminer une usure de ses forces. Cette critique renferme une part de vérité. Il n'est pas douteux que le salarié qui travaille à la tâche peut, sans s'en douter, franchir la marge au delà de laquelle la fatigue commence à détériorer l'organisme.

Critiques formulées contre le salaire aux pièces :

Il pousse au surmenage.

Source : BIU Cujas

Mais c'est un inconvénient contre lequel il y a bien des remèdes possibles.

L'organisation scientifique du travail détermine la tâche normale.

On a étudié en Première Année, les méthodes d'organisation scientifique du travail, dont la formule a été donnée par l'ingénieur américain Taylor. Le principe de l'organisation scientifique du travail est de déterminer, d'une façon méthodique et rigoureuse, quelle est la tâche normale que le travailleur peut accomplir. Dans la détermination de cette tâche, on tient compte, comme on le fait le plus généralement maintenant, de la question de fatigue physique. La tâche normale ne doit pas excéder les forces du travailleur. C'est là un premier remède.

Le tarif des salaires et la courte durée de la journée de travail peuvent empêcher le surmenage.

En voici un second. Dans l'entreprise qui pratique le salaire à la tâche, les tarifs de salaire sont fixés à un tarif assez élevé pour que l'ouvrier n'ait pas besoin d'excéder ses forces afin de gagner une rémunération suffisante.

Enfin le troisième correctif est la courte durée de la journée de travail. Ce qu'on pouvait craindre avec une journée de travail de dix heures et même davantage est moins à redouter qu'avec une journée qui, en moyenne et en faisant abstraction des périodes de crise pendant lesquelles la durée du travail est encore moindre, a une durée de huit heures.

Voilà par conséquent une première critique, qu'il faut prendre au sérieux, mais à laquelle il y a bien des réponses à faire. Une seconde critique, formulée dans les milieux syndicaux ouvriers, est la suivante.

Le salaire à la tâche est une duperie.

Le salaire à la tâche, ont dit les syndicats ouvriers, est une véritable duperie pour le salarié. Le patron commence par instituer des tarifs qui, si l'ouvrier travaille avec une intensité suffisante, lui procure des salaires très élevés. Il excite ainsi pour commencer le zèle professionnel du travailleur. Puis lorsque le travailleur a l'habitude de déployer un effort soutenu et intensif, le patron réduit les tarifs. Cette pratique, disent les syndicats, excite l'hostilité des travailleurs contre le tarif aux pièces, parce qu'ils estiment que ce tarif aboutit à une véritable duperie.

Le patron réduit les tarifs quand le rendement augmente.

Le fait signalé a pu se produire à l'époque - c'est-à-dire au XIX° siècle - où, dans beaucoup d'établissements industriels, on utilisait des tarifs aux pièces qui n'étaient pas calculés soigneusement. Avant qu'eût été lancée l'idée de l'organisation scientifique du travail, c'était, la plupart du temps d'une façon empirique qu'on établissait les tarifs de salaires aux pièces. On n'avait pas de base

Ce résultat est évité : par l'organisation scien-

Source : BIU Cujas

tifique du travail.

sérieuse. Il arrivait assez souvent que l'entreprise avait sous-estimé l'effort que l'application du tarif allait déterminer chez les travailleurs désireux de gagner de hauts salaires et on aboutissait, en fait, à des gains dont le taux était tout à fait incompatible avec la bonne marche de l'industrie. Les salaires dépassaient ce que l'entreprise pouvait payer sans s'exposer au déficit. Une fois cette constatation faite, on diminuait le tarif, point du tout par malice, mais tout simplement parce que ce tarif avait été mal calculé au début. Cela s'est produit assez souvent et on s'explique qu'il y ait eu chez les travailleurs le sentiment d'une espèce de duperie à leur égard. Mais l'état de choses a été très amélioré à ce point de vue par l'introduction des méthodes d'organisation scientifique du travail. A l'heure actuelle, dans les entreprises bien menées, on commence par déterminer d'une façon rigoureuse ce que c'est que le travail normal et c'est d'après ce travail normal scientifiquement déterminé que l'on institue des tarifs de salaire aux pièces. Les surprises, de ce côté, ne sont plus à craindre.

et par l'action des conventions collectives.

D'ailleurs maintenant, dans beaucoup de cas, ces tarifs ne sont pas déterminés par un acte de volonté unilatérale de la direction de l'entreprise. Ils sont très souvent déterminés par une convention collective, dont c'est même, en général, le principal objet. Or ces tarifs de salaire fixés par convention sont très réellement et très soigneusement discutés de part et d'autre. Le représentant du syndicat ouvrier discute les tarifs de la façon la plus sérieuse et la plus utile avec le représentant patronal.

Voilà donc deux premières critiques qui ont eu leur part de vérité, mais qui ne se justifient plus beaucoup aujourd'hui. On a eu raison de les formuler jadis, mais elles n'ont plus beaucoup de raison d'être, étant donné les progrès qui ont été accomplis en matière de tarifs de salaires.

Le travail aux pièces enlève du travail aux travailleurs moyens.

Mentionnons brièvement une troisième critique formulée dans les milieux ouvriers. Elle est intéressante au point de vue de certaines idées qui avaient et ont encore, mais beaucoup moins, cours dans des milieux ouvriers assez étendus. Elle témoigne d'une doctrine qui n'est pas sérieusement soutenable, mais dont on peut se rendre compte comment elle est née dans l'esprit des salariés.

Cette critique repose sur l'idée fausse d'un fonds du travail

On avait dans l'idée cette notion qu'il y a une quantité déterminée et limitée de travail à faire. Nous avons examiné précédemment la théorie du fonds des salaires. Ici c'était une espèce de théorie d'un fonds du travail, d'une grandeur déterminée de travail

Source : BIU Cujas

qu'il fallait faire. Etant donné ce fonds du travail, sous l'influence des tarifs de salaires aux pièces, les bons travailleurs se mettent à travailler beaucoup plus et ils prennent, disait la critique, la part de travail qui aurait dû revenir à leurs camarades moins habiles ou moins zélés.

Si l'on a quelque idée, même assez sommaire, de l'organisation économique considérée dans son ensemble, on voit tout ce qu'il y a de futile dans cette façon d'envisager les choses. Il n'y a pas une quantité de travail déterminée à faire. Le salaire, comme toutes les autres catégories de revenus, c'est une part de la production que se partagent les principaux copartageants. Plus la production est grande, plus il y a de chances pour que les parts des divers copartageants grandissent aussi. Il est donc de l'avantage de tous que le travail soit aussi intense que possible et que la tâche de chacun soit aussi grande que possible. C'est une vérité élémentaire. Evidemment dans des périodes de crises graves, comme celle que nous traversons en ce moment, on a peine à se représenter cette vérité, parce que la machine économique est véritablement à moitié paralysée. Mais, dans des temps normaux, on peut aisément se rendre compte, si l'on réfléchit un peu, qu'il n'y a pas un fonds du travail déterminé et que le bien-être général dépend de l'intensité du travail fourni. Par conséquent, la critique n'a pas de portée sérieuse. Néanmoins il faut bien se rendre compte que le salarié, qui est dominé par sa tâche quotidienne, qui n'a guère le loisir de réfléchir à l'ensemble de l'organisation économique et qui ne voit que ce qui l'entoure immédiatement, est naturellement conduit à cette idée du fonds du travail qui doit être réparti de telle façon que tout le monde en ait sa part.

Le salaire dépend des quantités produites.

Conclusion.

Concluons que, d'une façon générale, le salaire aux pièces est préférable au salaire au temps, sauf pour certains genres de travaux et sauf le cas d'une conscience professionnelle très développée. Il a l'avantage énorme d'être un instrument de progrès économique bien plus énergique que le salaire au temps.

La méthode des primes.

A côté du salaire à la tâche, il y a une seconde méthode, très pratique aussi, qui pousse le travailleur à donner le maximum de son effort. C'est la méthode des primes s'ajoutant au salaire. Qu'est-ce que la prime ?

La prime est un supplément ajouté au salaire en vue

C'est un supplément calculé d'une certaine façon qui vient s'ajouter au salaire de base et est établi de façon à déterminer chez le travailleur une méthode de travail dans laquelle l'entreprise trouvera

Source : BIU Cujas

de mettre en oeuvre les qualités du travailleur.

son avantage. La prime tend à déterminer chez le travailleur la mise en oeuvre de qualités qui seront profitables à l'entreprise. Dans un système de primes bien compris, les deux parties y trouvent leur compte, le salarié, parce que son gain est augmenté du montant de la prime et l'entreprise, parce que la prime a pour effet de développer chez le travailleur les qualités dont elle a besoin.

Voici l'énumération des principales sortes de primes usitées, car il y en a trop pour les énumérer toutes.

Les primes de rendement.

Les primes le plus fréquemment pratiquées sont les primes de rendement, qui peuvent d'ailleurs être calculées elles-mêmes de bien des façons.

Etant donné, et c'est l'objet de l'organisation scientifique du travail, une certaine tâche normale, définie relativement à l'unité de temps, le travailleur qui arrive à faire plus que la tâche considérée comme normale à temps égal, reçoit une prime. C'est la principale façon de calculer la prime au rendement, mais on peut aussi le faire de bien d'autres façons.

Elle est avantageuse au salarié parce que si son rendement est plus fort, il touchera un salaire plus élevé sous forme de prime. Elle est également avantageuse pour l'entreprise, peut-être pas dans les

Elles réduisent les frais généraux par unité produite.

périodes où il n'y a pas de commandes, mais en période de prospérité. En effet, le travailleur est incité à produire davantage dans l'unité de temps considérée comme normale, et cela profite à l'entreprise parce que les frais généraux courent à raison du temps passé au travail. Si l'usine travaille huit heures par jour, les frais généraux courent pendant le même temps. Et si, pendant huit heures, on produit par exemple un quart de plus que sans la prime, les frais généraux se répartissent sur une production plus considérable, sur un nombre plus grand d'unités produites.

Applications dans le commerce.

En matière commerciale, les primes de rendement tiennent une place considérable. Dans les grands magasins de vente au détail, par exemple, les employés chargés de la vente touchent un tant pour cent sur les ventes, qui vient s'ajouter à leur salaire fixe. Pour les voyageurs de commerce, l'exemple est encore plus frappant. Dans certains cas, toute la rémunération du voyageur de commerce est constituée par le tant pour cent qui lui est alloué sur les affaires qu'il a conclues. Dans ce cas, on peut dire que la prime remplace le salaire.

Primes à la qualité.

Les primes de rendement sont les plus répandues, sous les formes les plus variées, mais il y a aussi des primes à la qualité du travail fourni. Lorsque

Source : BIU Cujas

l'objet fabriqué doit être particulièrement soigné, ou bien lorsque l'entreprise a ce qu'on appelle une marque, connue du public, dont on a besoin de soutenir la réputation pour que l'acheteur n'arrive pas à en prendre une autre, il peut y avoir intérêt à instituer des primes à la qualité.

Primes à l'exactitude.

Il y a aussi des primes à l'exactitude, dans certains services de transports, notamment dans les chemins de fer. On donne par exemple une prime au mécanicien qui amène son train à l'heure dite en gare.

Primes à l'économie des matières.

Il existe aussi des primes à l'économie, dont l'objet est d'encourager le salarié à ne pas gaspiller les matières premières ou auxiliaires qui lui sont confiées pour l'exécution de son travail. Elles portent, par exemple, sur le charbon ou l'huile dans les compagnies de chemins de fer et seront accordées au mécanicien ou au chauffeur qui n'auront pas dépensé trop de combustible ou d'huile.

Ces primes apparaissent aussi, dans certains cas, comme un correctif extrêmement utile du salaire à la tâche qui, parfois, en poussant au travail hâtif, peut avoir l'inconvénient de faire gaspiller des matières premières ou auxiliaires. La prime à l'économie combat cette tendance que pourrait avoir le salarié payé aux pièces.

Primes à l'ancienneté.

Citons encore des primes, beaucoup moins fréquentes que les précédentes, mais dont on trouve les exemples et qu'on appelle les primes à l'ancienneté. Elles ont pour objet d'assurer la stabilité du personnel de l'entreprise qui, dans bien des cas, a intérêt à avoir un personnel qui ne change pas trop souvent, ayant les habitudes de la maison.

Primes à l'invention.

Citons enfin des primes assez ingénieuses qu'on appelle des primes à l'invention. Un travailleur intelligent peut assez facilement découvrir des tours de main, des procédés nouveaux, qui permettront de faire le travail dont il est chargé avec moins de peine, plus de rapidité ou d'économie. Pour encourager ces inventions, quelquefois très intéressantes que les salariés peuvent faire au cours de leur travail, on donne, dans certaines entreprises, des primes à l'invention.

La boîte aux idées.

Dans certains cas, on a institué ce qu'on appelle la boîte aux idées. C'est une espèce de boîte aux lettres dans laquelle l'ouvrier qui croit avoir trouvé un procédé nouveau dépose une note indiquant ce qu'il croit avoir trouvé. La boîte aux idées est levée de temps en temps et la direction fait dépouiller son contenu. S'il y a des inventions intéressantes, une

Source : BIU Cujas

prime est offerte à celui qui a trouvé une nouveauté.

Apparition du salaire à la tâche en 1840.

Le salaire à la tâche et les systèmes très variés de primes sont des perfectionnements des méthodes de salaire qui n'ont commencé à faire leur apparition, au moins en France, que dans la seconde moitié du XIX° siècle.

Le premier cas constaté en France de salaire à la tâche dans l'industrie l'a été dans la métallurgie, en 1840. Pour en trouver un second exemple dûment constaté, il faut arriver à l'année 1852, où on a introduit le procédé des salaires à la tâche dans les mines de charbon du bassin de la Loire. A ce moment, le salaire à la tâche était un fait tout à fait exceptionnel. Mais il s'est répandu rapidement et,

Ses progrès rapides.

d'après une enquête faite en France en 1891-1893, uniquement dans la grande industrie, en laissant de côté la petite et moyenne industrie, à cette époque, 40 % des établissements sur lesquels l'enquête avait porté pratiquaient le salaire à la tâche. Depuis lors, il n'est pas douteux que le salaire à la tâche s'est encore bien plus répandu, bien que l'on ne possède pas de données précises sur la question.

Le salaire de base et les suppléments de salaire.

L'extension des méthodes d'organisation scientifique du travail a permis de perfectionner les modes de calcul des salaires. On commence par déterminer le plus rigoureusement possible quelle est la tâche normale qui correspond à l'habileté et aux forces des travailleurs moyens et c'est sur cette base normale que l'on établit le salaire. Ce salaire de base, certains travailleurs n'arrivent pas à l'égaler. Ils restent au-dessous de la tâche normale. D'autres, au contraire, arrivent à dépasser le salaire normal, parce qu'ils fournissent plus que le travail considéré comme normal.

Les formules de salaires.

Sur cette idée générale d'une tâche et d'un salaire normaux, on a construit, depuis le début du XX° siècle, une assez grande quantité de formules de salaires. Il y en a d'assez complètes, que nous n'avons d'ailleurs pas le loisir d'étudier ici.

Caractère contractuel de la fixation du salaire.

D'autre part, la pratique de la convention collective de travail a donné à la détermination du salaire un caractère plus véritablement contractuel que celui qu'il avait jadis. Pour le travailleur isolé qui se présentait seul devant la direction de l'entreprise, la discussion du salaire était assez difficile. La convention collective a l'avantage de faire discuter les questions de salaire par les représentants du syndicat ouvrier. On peut donc dire que le caractère contractuel du salaire est beaucoup plus prononcé qu'il n'a été pendant très longtemps.

Source : BIU Cujas

Autres bases de calcul du salaire.

Le temps passé au travail ou la quantité de travail fourni sont les deux bases principales, fondamentales, du calcul des salaires en pratique. Cependant, on peut concevoir que l'on calcule le salaire, tout au moins partiellement, sur d'autres bases et, dans la pratique, on constate que, dans des cas assez nombreux, une fraction du salaire est calculée sur d'autres données.

Commençons par indiquer une conception du calcul des salaires qui est évidemment assez fantaisiste, mais qu'il faut connaître, parce qu'elle a été parfois proposée par des réformateurs sociaux.

Les besoins du travailleur.

On a proposé de calculer le salaire d'après le nombre et la grandeur des besoins du salarié. Or c'est une base du salaire qu'on ne peut considérer comme étant normale, pour bien des raisons. Le travail, c'est

Réfutation de la valeur du travail.

quelque chose qui a une valeur déterminée, pour la collectivité nationale tout entière d'abord, et aussi pour l'entreprise qui occupe le travailleur. Cette valeur limite évidemment le salaire. Par conséquent on ne peut pas parler de calculer le salaire d'après les besoins du travailleur sans se référer à la valeur du travail lui-même.

Elasticité des besoins.

La seconde raison pour laquelle on ne peut se référer à cette base de calcul, c'est que le rendement du travail, ou le temps passé au travail, sont des éléments susceptibles d'être mesurés d'une façon précise. On peut donc asseoir le salaire sur ses éléments. Les besoins, au contraire, sont une grandeur indéterminée, qui échappe à la mesure précise; on ne peut donc basersur cette grandeur la rémunération d'un travailleur.

Danger de gaspillage.

Enfin, si ces deux raisons ne suffisent pas, en voici une troisième qui suffirait à elle seule. Calculer le salaire d'après les besoins du travailleur serait évidemment pousser à un gaspillage tout à fait incompatible avec un équilibre économique quelconque.

Il faut donc laisser de côté cette idée vague et générale du calcul des salaires d'après les besoins du travailleur.

Les charges de famille.

Mais il y a dans les besoins du travailleur une part qui est susceptible d'être constatée et mesurée d'une façon précise et dont on peut légitimement tenir compte pour la détermination du salaire. Ce sont les charges de famille qui pèsent sur le travailleur. La prise en considération de ces charges est une pratique qui entre de plus en plus dans les habitudes. Elle a d'abord été inaugurée par l'initiative privée de quelques grands industriels. Puis, toujours sous l'initiative privée, elle s'est généralisée et, tout

Source : BIU Cujas

récemment une loi vient de la rendre obligatoire en France. C'est ce qu'on appelle la pratique des allocations familiales.

Origine du salaire familial.

Cette idée du salaire familial, qui teint compte notamment du nombre des enfants à la charge du salarié, est déjà ancienne en France. Elle a été formulée dès le milieu du XIX° siècle et a été développée notamment dans les vingt dernières années de ce siècle par l'Ecole économique qu'on appelle l'Ecole du catholicisme social, qui s'est attachée à cette idée de salaire familial. Quelques grands patrons, rattachés à cette école, ont introduit en fait le salaire familial dans leurs établissements. Cependant, on peut dire que, jusqu'à la grande guerre, l'idée de tenir compte des charges de famille dans le salaire n'a eu que des applications assez restreintes.

Les allocations familiales.

Extension depuis la guerre.

Depuis la guerre, au contraire, elle a reçu dans la pratique, une très large application. Il y a à cela deux raisons.

Encouragement à la natalité.

La première, c'est que la guerre a mis en lumière ce qu'il peut y avoir de péril pour la puissance d'un peuple dans un taux de natalité très faible, comme pour la France. Le salaire tenant compte des charges de famille est apparu comme un moyen opportun pour encourager la natalité.

Hausse des prix.

La seconde raison est d'ordre plus économique et plus pratique. Lorsqu'au cours de la guerre, et surtout depuis la fin de la guerre, la monnaie française a commencé à se déprécier, entraînant la hausse des prix, on ne pouvait pas savoir, au début, si cette dépréciation et cette hausse consécutive seraient des phénomènes durables, et jusqu'à quel point elles iraient. Pour ne pas changer tout de suite les échelles de salaires, car cette modification est assez compliquée, on a eu recours à des indemnités de cherté de vie. On peut dire que, dans ces conditions, les allocations familiales ont été une forme particulière des indemnités de cherté de vie, le coût de l'existence étant évidemment plus élevé pour un salarié chargé de famille que pour un ouvrier célibataire ou marié sans enfant.

A l'heure actuelle, les allocations familiales ont pris un très grand développement. L'Etat français s'est emparé de cette idée et maintenant, dans les traitements ou salaires qu'il paie aux personnes qu'il emploie, il y a, à côté du salaire de base, des suppléments à raison du nombre des enfants.

Les allocations familiales obligatoires.

D'autre part, dans l'industrie privée, les allocations familiales ont également reçu un très grand développement qui a abouti, tout récemment, à les

Source : BIU Cujas

rendre obligatoires par la loi du II mars I932.

Les caisses de compensation.

L'idée de l'allocation familiale a été complétée par une autre institution très ingénieuse, qu'on appelle les caisses de compensation des allocations familiales. En quoi consistent ces caisses de compensation ?

Leur objet.

L'allocation familiale pourrait entraîner un inconvénient assez grave. On pourrait redouter que les entrepreneurs, pour ne pas alourdir leurs prix de revient au chapitre des salaires, engagent de préférence soit des salariés célibataires, soit des salariés mariés sans enfant, afin de ne pas avoir à supporter le poids des allocations. Ainsi l'allocation familiale, établie dans l'intérêt des ouvriers chargés de famille, pourrait en définitive tourner contre eux en rendant leur embauchage plus difficile. C'est à ce péril qu'ont pour objet de parer les caisses de compensation.

Leur principe.

Le principe de ces caisses est le suivant. Elles ont pour objet d'égaliser entre tous les adhérents la charge résultant des allocations, de telle façon qu' aucun des adhérents ne puisse avoir intérêt à engager de préférence des salariés célibataires ou mariés sans enfant. Autrement dit, une caisse de compensation fonctionne comme une espèce de société d'assurance mutuelle contre le risque de surcharge résultant des allocations familiales.

Leur mécanisme.

Voici en deux mots quel est le mécanisme des caisses de compensation. La caisse calcule pour tous ses adhérents la charge moyenne qu'ajoutent au salaire de base les allocations. Supposons par exemple qu'on ait calculé que la charge moyenne résultant pour l'ensemble des adhérents des allocations représente I5 % du salaire. Ceux des adhérents qui, en raison de la composition de leur personnel, auront une charge d'allocations inférieure à I5 % payeront à la caisse la différence. Ainsi un adhérent qui n'a qu'une charge de I0 % au lieu de I5, versera la différence, c'est-à-dire 5 %, à la caisse de compensation. Par contre, ceux des adhérents à la caisse qui ont une charge supérieure à la moyenne, recevront la différence de la caisse. Ainsi un adhérent qui a une charge de 20 % au lieu de I5, recevra la différence de la caisse, soit 5 %.

Par conséquent, les uns payent, les autres reçoivent. C'est ainsi qu'on arrive à égaliser pour tous les adhérents la charge des allocations de famille.

Cet ingénieux système a été imaginé en I9I6 par un groupe d'industriels de la région de Grenoble.

Source : BIU Cujas

Comme le système s'est tout de suite révélé utile, il s'est rapidement répandu.

Comme nous l'avons indiqué l'Etat s'est emparé de l'idée des allocations familiales et, après avoir introduit le système dans le traitement de ses fonctionnaires, a rendu leur application obligatoire par la loi du II mars I932. Aux termes de cette loi, l'allocation est due pour tout enfant ou descendant - ce peut être par exemple un petit enfant - n'ayant pas dépassé l'âge de l'obligation scolaire.

Loi du II mars I932.

La loi du II mars I932 a non seulement rendu obligatoire le principe de l'allocation familiale, mais elle a également rendu obligatoire, par une conséquence logique, l'affiliation aux caisses de compensation. Toute personne, dit la loi, qui emploie d'une façon habituelle (cela ne s'applique donc pas aux personnes qui n'emploient des salariés que d'une façon accidentelle) des ouvriers ou des employés doit s'affilier à une caisse de compensation créée par le ministère du travail.

Voilà donc un premier élément autre que le travail fourni par le salarié dont il est tenu compte dans le salaire.

Le salaire et la dépréciation monétaire.

Il y a un second élément, autre que le travail ou le temps passé au travail dont on est également obligé de tenir compte dans certaines périodes, lorsque la monnaie se déprécie et devient une valeur variable. Lorsque la monnaie d'un pays commence à se déprécier, si les salaires exprimés en monnaie restent les mêmes, il est clair que le pouvoir d'achat représenté par ces salaires diminue. Inversement, s'il arrive que la monnaie se revalorise, le même salaire représente évidemment un pouvoir d'achat plus grand.

Difficulté du remaniement des tarifs de salaires.

Lorsqu'une monnaie devient instable, on peut procéder d'une façon très simple en apparence, qui consiste à changer le salaire de base. On peut, en effet, remanier toute l'échelle des salaires pour suivre les variations de valeur de la monnaie. Mais ce système, en apparence très simple, est en fait extrêmement compliqué, parce que les tarifs modernes de salaires sont fort complexes et ce n'est pas une mince besogne que de refaire, dans toute l'industrie, les bases mêmes des échelles de salaires.

Aussi ce système n'est-il pas le plus employé dans les périodes d'instabilité monétaire. On a été amené à employer de préférence l'un ou l'autre des deux systèmes que voici : Ou bien le système des indemnités de cherté de vie, ou bien un système d'apparence plus scientifique, mais qui n'a pas donné de résultats très bons : le système des échelles mobiles

Source : BIU Cujas

de salaires.

Les indemnités de cherté de vie.

Le système des indemnités de cherté de vie est très simple. Il consiste, sans changer les salaires de base, donc sans toucher aux échelles de salaires telles qu'elles ont été établies antérieurement, à ajouter des suppléments pour tenir compte de la cherté croissante de la vie. Ces suppléments sont calculés à raison de la diminution du pouvoir d'achat du salaire et de la hausse des prix. Ces indemnités sont éminemment revisables.

Ce système est employé de préférence lorsqu'on est au début d'une période de dépréciation monétaire et qu'on ne sait pas encore si elle sera durable, ni si elle atteindra un point assez éloigné. C'est ainsi qu'on a procédé dans la plupart des cas en France, soit pendant la guerre, soit pendant la période qui a suivi immédiatement la guerre.

Les échelles mobiles de salaires.

Le système des échelles mobiles de salaires est d'apparence plus scientifique. Il consiste à établir une relation déterminée entre le taux des salaires et le niveau des prix. Ces taux de base seront accrus proportionnellement à la hausse du niveau des prix. Bien entendu - et cela complète le système des échelles mobiles - si le niveau des prix vient à s'abaisser, on diminuera proportionnellement les taux de base des salaires.

Les nombres-indices des prix.

Les documents d'après lesquels les variations du niveau de la vie sont calculées sont les nombres-indices des prix, applicables tantôt aux prix de gros, tantôt aux prix de détail. C'est un système qui paraît très commode au premier abord et surtout de nature à écarter toute espèce de contradiction entre les employeurs et les salariés. On s'est mis d'accord sur l'établissement d'une relation entre le niveau des salaires et des prix; il n'y a ensuite, semble-t-il, qu'à consulter les nombres-indices des prix pour savoir dans quelle proportion on devra, soit augmenter, soit abaisser les taux de base des salaires.

Inconvénients des échelles mobiles.

La théorie paraît très simple, mais l'expérience a révélé un certain nombre d'inconvénients. Le premier, c'est que le système des échelles mobiles introduit dans les prix de revient un élément perpétuel d'instabilité. Tantôt la charge des salaires augmente, tantôt elle diminue et, par conséquent, il devient difficile de calculer avec précision les prix de revient de l'industrie.

Instabilité des prix de revient.

Contestations sur les nombres-indices.

Un autre inconvénient, c'est que ces nombres-indices ne rendent pas, à l'heure actuelle, un compte parfaitement exact des variations qui surviennent. Il y a encore beaucoup d'imperfections dans ce système.

Source : BIU Cujas

De ce fait, des contestations sont toujours possible

Si, par exemple, les tableaux des nombres-indi ces indiquent une baisse des prix, les salariés ne manqueront pas de faire remarquer que ces tableaux n sont pas exacts et qu'en réalité, le prix de la vie n'a pas baissé autant que le font croire les nombres indices. En fait, tant que les tableaux des nombres-indices révèlent une augmentation des prix, les sala riés réclament avec raison que le taux des salaires soit augmenté. Mais lorsque les tableaux révèlent un baisse du niveau moyen des prix, les salariés protes tent contre toute diminution de salaires. Ils ont bi voulu profiter de la hausse, mais ils ne veulent pas souffrir de la baisse et ils font valoir que les ta- bleaux des nombres-indices ne sont pas exacts.

Surtout en cas de baisse des prix.

Pratiquement, le système des échelles mobiles n'a pas du tout écarté les contestations qu'on se pr posait de supprimer entre les employeurs et les sala riés concernant le niveau des salaires. Le système des indemnités de cherté de vie paraît, somme toute, préférable dans les périodes de dépréciation monétai re.

Calcul du salaire d'après le prix de vente de la marchandise fabriquée.

Il y a un troisième élément dont a cherché, dans certains pays et à certains moments, à tenir compte dans la fixation du salaire. C'est le prix de vente de la marchandise fabriquée dans l'entreprise. Voici, par exemple, une entreprise qui fabrique du papier journal. Dans cette maison, le salaire varie en raison des fluctuations du prix de vente de la ma chandise. Ce système a été expérimenté en Angleterre au XIX° siècle, dans un certain nombre d'industries. La raison qui a poussé à cette expérience a été le désir d'éviter les contestations sur le taux des sa- laires entre les chefs d'industrie et les salariés. a alors convenu que, si le prix de la marchandise ve due par l'établissement augmente, les salaires aug- menteraient dans une certaine proportion. Inversemen si le prix de vente diminue, les salaires diminue- raient aussi.

C'est une échelle mobile des salaires.

Ce système, qui est aussi une échelle mobile des salaires, mais sur des bases tout à fait diffé- rentes de celles dont nous avons parlé plus haut, n' jamais reçu beaucoup d'applications. En fait, il est abandonné à l'heure actuelle. Il a donné, à l'expé- rience, des résultats tout à fait décevants. Il a en effet l'inconvénient de faire varier les salaires d' une façon automatique, avec un élément qui ne dépend pas du salarié, qui ne se rattache pas non plus à la hausse ou à la baisse du coût de la vie en général, et qui ne dépend pas non plus, au moins directement,

Le prix de vente n'est pas un élément à retenir pour déterminer le salaire.

Source : BIU Cujas

de l'habileté de l'entrepreneur. Cet élément c'est le prix de vente de la marchandise produite dans l'établissement. Il ne dépend évidemment pas du salarié, ni du niveau général des prix, car il se peut très bien que le prix de la marchandise en question varie pour des raisons qui lui sont propres et qui ne sont pas applicables aux autres marchandises. Il ne dépend pas non plus de l'habileté de l'entrepreneur. Il dépend des conditions générales du marché, qui échappent à l'emprise de tel entrepreneur ou particulier.

Ce qui fait, dans certains cas, baisser le prix de vente d'une marchandise, c'est un progrès technique, c'est une invention nouvelle, qui vont faire baisser sensiblement le prix de la marchandise. Dans ce cas, si on applique ce système d'échelle mobile, le salaire diminuera sans qu'il y ait aucune raison pour cela.

Parmi tous les systèmes qui cherchent à tenir compte, dans la détermination de la rémunération du salarié, d'éléments autres que la quantité de travail fourni, ou le temps passé au travail, il en est un qui a été l'objet d'une sorte de prédilection de la part de certains économistes et a eu à certains moments une très grande popularité. Il se présente en effet, à première vue, sous un aspect séduisant et il semble bien qu'on n'ait qu'à le proposer pour le faire adopter. C'est ce qu'on appelle le système de la participation des salariés aux bénéfices de l'entreprise. Il est d'ailleurs d'une application courante pour le haut personnel des entreprises. Par exemple, dans une société anonyme, le directeur général a une rémunération qui, presque toujours, est calculée sur deux éléments. Il a tout d'abord un traitement fixé et en outre une part plus ou moins grande dans les bénéfices.

La participation aux bénéfices.

Son application courante au haut personnel.

Pour les directeurs et le haut personnel, ce mode de rémunération est normal et même nécessaire. En effet, c'est le haut personnel qui fournit ce travail difficile qu'on appelle le travail d'organisation et de direction. C'est de la façon dont il aura été exécuté que dépendra, dans une large mesure, le résultat, bon ou mauvais, de l'entreprise. Il est donc nécessaire, pour la bonne marche des affaires, que le haut personnel soit directement intéressé à fournir un travail de direction le plus fructueux possible pour l'entreprise.

Extension de ce système du personnel

Mais ce procédé est passé dans les moeurs industrielles et, lorsqu'on parle du système de la participation aux bénéfices, ce n'est pas seulement le

Source : BIU Cujas

d'exécution.

haut personnel qu'on a en vue. On veut dire que la participation aux bénéfices serait étendue sinon à tout le personnel sans exception, du moins à de très importantes catégories de ce personnel, au personnel chargé d'apporter sous des formes variées le travail d'exécution, soit manuel, soit intellectuel.

La participation n'est qu'un complément du salaire.

Il faut d'ailleurs préciser encore, lorsqu'on propose d'étendre à la majorité ou à la totalité du personnel la participation aux bénéfices, si l'on entend par là que l'on doive remplacer le salaire fixe par une part dans les bénéfices. On n'a pas plus l'intention ni la possibilité de le faire qu'on ne le fait pour le haut personnel. Dans les systèmes de participation aux bénéfices, le salaire subsiste tel qu'il était antérieurement et on y ajoute une certaine somme qui représente la part du salarié dans les bénéfices de l'affaire. Enfin la participation aux bénéfices

Elle n'entraîne pas la participation aux pertes.

n'entraîne aucunement la participation aux pertes, ni pour le haut personnel, ni pour le personnel subalterne qui, le cas échéant, peut être appelé à avoir une part dans les bénéfices annuels de l'entreprise.

La première expérience dans l'entreprise de peinture Leclaire.

En ce qui concerne la France, le premier exemple connu - car on ne peut pas démontrer qu'il n'y en a pas eu d'autre auparavant - de participation du personnel aux bénéfices a été donné à Paris, en 1842, par une entreprise de peinture en bâtiment, dont le patron s'appelait Leclaire. Celui-ci s'était aperçu que, lorsqu'il envoyait des peintres travailler chez un client, ces ouvriers perdaient beaucoup de temps et n'employaient pas les heures qu'ils passaient hors de l'atelier tout entières au travail. Il se demanda comment il pourrait porter remède à ce gaspillage de temps. Il trouva le système consistant à intéresser ses ouvriers à la bonne marche de l'entreprise, en les faisant participer aux bénéfices. Ce premier essai a bien réussi. Il paraît que les ouvriers de la maison Leclaire ont travaillé désormais beaucoup plus et que l'entreprise a réalisé des bénéfices plus considérables. C'est cette expérience qui a attiré l'attention des économistes et du public sur le système de la participation aux bénéfices considéré comme s'appliquant à la totalité ou à la majorité du personnel.

La participation ne s'est pas développée beaucoup.

Après ce bon départ, toutes sortes d'encouragements sont venus au système. Les économistes l'ont vanté, les pouvoirs publics l'ont recommandé et on aurait pu croire qu'il allait se généraliser. Il n'en a rien été, et l'on observe un contraste tout à fait frappant entre le succès du point de départ et la médiocrité des résultats auxquels on est arrivé.

Lorsqu'on veut faire en France la statistique

Source : BIU Cujas

des entreprises qui pratiquent véritablement, (car il y a des systèmes appelés parfois participation qui ne le sont pas véritablement) la participation aux bénéfices, on trouve des chiffres de l'ordre de grandeur de 150 à 200, au plus 300 entreprises.

Ce n'est pas un résultat propre à notre pays. Il est constaté aussi dans les pays étrangers. On peut dire que, nulle part, dans aucun pays, le nombre des établissements pratiquant véritablement la participation aux bénéfices ne dépasse quelques centaines. Ce n'est donc pas une institution pratiquement bien importante.

La participation se distingue des gratifications.

Nous venons de parler des établissements qui pratiquent véritablement le système de la participation. En effet, il faut se garder de qualifier de participation aux bénéfices des systèmes qui y ressemblent, mais qui en sont tout différents. Il ne faut pas confondre la participation avec ce qu'on appelle les gratifications au personnel. C'est un système très répandu. Lorsque l'année a été bonne, il est fréquent qu'à la fin de l'année, ou tous les semestres, le personnel bénéficie de gratifications plus ou moins élevées. C'est une manière pour l'entrepreneur de témoigner au personnel sa satisfaction pour les résultats obtenus. Mais ce n'est pas la participation aux bénéfices, laquelle a un caractère contractuel : elle résulte d'une convention passée entre le personnel et la direction de l'entreprise, convention qui crée des obligations pour la direction et qui précise les bases sur lesquelles la participation sera déterminée. Au contraire, les gratifications sont purement volontaires de la part de l'entrepreneur, qui n'y est pas tenu. En outre, elles sont données dans les années prospères mais elles n'ont pas de relation précise avec l'importance des bénéfices.

Les gratifications sont volontaires,

et indépendantes des bénéfices réalisés.

Les primes.

On confond aussi parfois la participation avec les systèmes de primes, que nous avons examinés. Ils n'ont rien de commun avec la participation. En effet, la prime est calculée et payée au salarié à raison d'une certaine qualité de travail fourni. Le fait à raison duquel la prime est calculée et payée au salarié n'a pas de rapport direct avec les bénéfices de l'entreprise. La prime est due même si l'entreprise ne réalise pas de bénéfices. Par conséquent, il ne faut pas confondre les primes et la participation.

Causes de l'échec de la participation aux bénéfices.

Le système de la participation aux bénéfices se présente sous des aspects très séduisants, mais, pratiquement, il a échoué. Il faut donc se demander quelles sont les causes de cet échec comment se fait-il qu'un système qui paraît, au premier abord, de nature à

Source : BIU Cujas

concilier dans une sorte de solidarité les intérêt du personnel et de l'entreprise, n'ait abouti qu'à u échec ?

Méfiance des ouvriers quant au calcul des bénéfices.

Du côté du personnel salarié, d'abord, ce syst me n'a jamais soulevé un très grand intérêt. Les ouvriers se disent que la direction de l'entreprise ca cule les bénéfices comme elle veut. Il peut donc y avoir de la part des salariés une certaine méfiance l'égard de la façon dont les bénéfices sont calculés D'autre part, si l'entreprise marche assez bien pour qu'on puisse ajouter quelque chose aux salaires, en général, les salariés préfèrent recevoir ce supplément sous forme d'une augmentation de salaire, plutô que sous forme d'une part dans les bénéfices. La par

Caractère aléatoire des parts.

dans les bénéfices, c'est éventuel, aléatoire et variable selon les années, tandis qu'une augmentation de salaire, c'est quelque chose de solide, de définit tout au moins pour un certain temps, sur quoi l'ouvr peut asseoir un niveau de vie supérieur à celui qu'i avait eu jusqu'ici.

La participation stimule moins le travail que les primes.

Du côté des patrons, la participation aux béné ces a soulevé et soulève bien des objections. Ils tr vent - avec raison - que la participation considérée comme un moyen d'exciter le zèle professionnel des ouvriers est pour eux beaucoup moins avantageuse, co me stimulant au travail que tous les systèmes de pri mes. Cela est parfaitement exact. L'action stimulant de la participation aux bénéfices est bien moins for te que celle des différents systèmes de primes, par lesquels le salarié a un intérêt direct à travailler de la façon qui lui permettra de gagner la prime. Qu que soit par ailleurs le résultat de l'entreprise, l salarié a gagné sa prime et peut se désintéresser de question de savoir si l'entreprise fait ou non des bénéfices.

La part dépend d'autres éléments que le zèle de l'ouvrier.

Avec la participation, on peut dire que l'ense ble des salariés se trouve porté à travailler mieux et davantage, mais le salarié pris individuellement se dit que le supplément de zèle qu'il apportera au travail sera peut-être récompensé par une part dans les bénéfices, si tous ses camarades en font autant si tous travaillent avec autant de zèle supplémenta re qu'il a fait lui-même. Il se dira aussi que ce s sera peut-être récompensé par une part dans les bén fices, si les circonstances et l'habileté de l'entr preneur ont permis de réaliser des bénéfices. Les b néfices dépendent en effet d'une foule d'éléments : zèle professionnel des salariés n'est pas seul en j Ils dépendent de l'état général du marché, des a faires et, en particulier, de l'habileté de la

Source : BIU Cujas

direction de sorte que la participation est assez diluée et ne représente pas pour le salarié, sauf des cas exceptionnels, un intérêt direct.

La participation est une cause de conflits.

Enfin il s'est révélé une troisième objection à la participation. Théoriquement la participation aux bénéfices est un instrument de paix sociale. On peut se dire que l'intérêt de la direction et l'intérêt du salarié seront désormais réconciliés. En réalité, dans des cas assez nombreux, on s'est aperçu que la participation soulevait des difficultés nouvelles entre la direction et les salariés de l'entreprise.

Elle a pour corollaire un droit de contrôle du personnel sur le calcul des bénéfices.

Comment les bénéfices vont-ils être calculés ? Il y a bien des façons de le faire. Par exemple, à la fin de l'année, en présence d'un certain bénéfice, peut se poser la question de savoir quels sont les amortissements qu'il faut en déduire pour obtenir le bénéfice net. On se pose également la question des réserves qu'il convient de faire en prévision d'années moins bonnes. De sorte que pour le même bénéfice brut, le bénéfice net peut être calculé de façons bien différentes. Si le salarié participe aux bénéfices, il est amené assez logiquement à réclamer un droit de contrôle sur la façon dont les bénéfices sont calculés. Il demande à dire son mot sur les calculs desquels sortira la détermination du bénéfice net dont il est appelé à prendre sa part. Si le salarié demande à contrôler la façon dont le bénéfice net sera calculé, par une pente assez naturelle, on peut se demander s'il ne sera pas amené aussi à prétendre contrôler la gestion même de l'entreprise. De la participation aux bénéfices au contrôle de la gestion, il n'y a qu'une marge pou considérable, et on s'explique que la direction d'une entreprise ne se soucie pas de voir contrôler ses calculs et surtout sa façon de gérer l'entreprise.

et même sur la gestion.

En fait, dans la plupart des entreprises qui pratiquent la participation véritable aux bénéfices, pour trancher cette question de contrôle éventuel des salariés, on procède de la façon suivante.

Contrôle par un expert comptable nommé par le personnel.

Le contrat de participation prévoit qu'à la fin de l'année, les représentants du personnel auront le droit de nommer un expert-comptable, qui sera appelé non pas, bien entendu, à vérifier la qualité de la gestion de l'entreprise, mais simplement à vérifier l'exactitude matérielle des comptes présentés qui font ressortir les bénéfices de l'entreprise, ou l'absence de bénéfices.

On a proposé parfois de rendre obligatoire la participation aux bénéfices. Etant donné les obstacles qu'elle rencontre, ce serait une mesure fâcheuse de

Source : BIU Cujas

La participation obligatoire.

rendre obligatoire une institution qui ne peut être bonne qu'à la condition d'être volontaire, et qui su cite tant d'objections et de difficultés.

Nous avons parlé jusqu'à présent des salaires individuels. Il y a également des salaires qu'on appelle collectifs. Qu'est-ce que le salaire collectif

Le salaire collectif d'équipe.

C'est un salaire qui est calculé, non pour le salarié individuellement, mais pour un groupe de salariés. L'entreprise, dans certains cas, traite avec une équipe considérée comme formant un tout. Lorsqu'elle traite ainsi collectivement, il est tout à fait normal que le salaire soit également calculé d'une façon collective. Il y a, dans ce cas un salaire global, calculé pour le travail de l'équipe tout entière. Les membres de l'équipe répartiront ensuite entre eux ce salaire global; d'après des règles qu'ils auront posées eux-mêmes, ou d'après des règles posées d'accord avec la direction de l'entreprise.

Les statistiques des salaires.

Sur les statistiques en matière de salaire, commençons par quelques remarques concernant le contenu et la portée de cas statistiques. La donnée fondamentale qu'on y trouve est l'indication de la somme touchée à titre de salaire, c'est l'expression monétaire du salaire dans l'unité de temps qui a été choisie comme base. Ce peut être l'heure ou la journée et, dans des cas exceptionnels, le mois ou l'année.

Le salaire nominal.

Le salaire ainsi représenté, c'est ce qu'on appelle le salaire nominal. On appelle salaire nominal un salaire exprimé par une somme d'argent en monnaie. Sur le salaire nominal, il y a deux observations à faire.

Les prestations en nature.

D'abord, dans des cas assez nombreux, le salaire nominal n'exprime pas toute la rémunération du salarié. Il y a des cas dans lesquels le salarié reçoit en outre des prestations en nature. Ainsi les serviteurs à gages reçoivent le logement et la nourriture, ainsi que les ouvriers agricoles. Dans certaines industries, par exemple les mines de charbon, les salariés outre le salaire en argent, reçoivent le charbon qui leur est nécessaire pour leur ménage. Cependant on peut dire que, dans nos habitudes modernes, le salaire en nature ne tient qu'une place de moindre importance dans l'ensemble des salaires.

Le salaire est généralement en argent.

Seconde remarque, la plus importante : il est intéressant de savoir ce que le salaire nominal représente de pouvoir d'achat.

Le salaire ainsi considéré, non plus dans son

Source : BIU Cujas

Le salaire réel.

expression monétaire, mais dans le pouvoir d'achat qu'il représente, c'est ce qu'on appelle le salaire réel.

Il varie avec le pouvoir d'achat de la monnaie.

Si la valeur de la monnaie était invariable, si une même somme représentait toujours le même pouvoir d'achat, soit dans le temps, soit dans l'espace, c'est-à-dire au cours des années dans le même pays et en considérant des pays différents, il n'y aurait pas d'intérêt pratique à faire une distinction entre le salaire nominal et le salaire réel. Mais précisément la même somme d'argent est loin de représenter toujours le même pouvoir d'achat. Pour une somme représentée exactement pa la même expression monétaire, les pouvoirs d'achat que cette somme représente peuvent différer très sensiblement selon le temps et selon le lieu.

Variations du salaire réel en France.

Voici tout d'abord l'exemple de notre pays. En France, le salaire représenté par le même nombre de francs n'a plus, à l'heure actuelle, la même valeur que ce salaire avant I9I4, ce qui revient à dire que le salaire exprimé en francs de I9I4 avait un pouvoir d'achat très supérieur au salaire exprimé maintenant par la même somme. En outre, le même salaire nominal, exprimé en francs de I928, ne représente pas le même pouvoir d'achat dans une ville comme Paris que dans un village du Plateau Central.

Entre divers pays.

Si on met en jeu plusieurs pays, la différence est encore plus saisissante, si l'on envisage le poids d'or représenté par trois monnaies comme la livre, le dollar et le franc. La livre, avant sa chute de I93I, représente en chiffre rond cinq dollars; cinq dollars représentent, également en chiffres ronds, I25 francs. Mais un salaire d'une livre en Angleterre, de cinq dollars aux Etats-Unis et de I25 francs en France ne représente pas les mêmes pouvoirs d'achat. Voilà l'intérêt qu'il y a à distinguer le salaire nominal et le salaire réel.

Les statistiques fournissent des données sur les salaires réels

Il n'est donc pas suffisant, dans les statistiques de salaires, de donner des chiffres de salaires nominaux. Lorsqu'on a donné les chiffres du salaire horaire ou mensuel, ou quotidien, on n'a accompli qu'une partie de la tâche. Pour que l'on puisse se rendre compte de ce que sont en réalité les salaires, il faut que les statistiques fournissent également des données sur les salaires réels.

Comment les statistiques fournissent-elles des données sur les salaires réels ? C'est en rapprochant des fluctuations du salaire nominal les variations du coût de la vie. On a quelque indice sur le salaire réel à la condition que la statistique apporte, à côté du salaire nominal et de ses fluctuations, les

Source : BIU Cujas

variations du coût de la vie, représentées par les fluctuations des prix de détail, qui expriment le mieux, bien que d'une façon encore imparfaite parfois les variations du pouvoir d'achat.

Les nombres-indices des prix de détail indiquent les variations du coût de la vie.

Les statistiques françaises actuelles donnent toujours, à côté des salaires nominaux, l'indication du coût de la vie, représenté par les indices des prix de détail.

Détermination du salaire nominal.

La détermination du salaire nominal tout seul ne va pas sans soulever d'assez grandes difficultés. Si on voulait faire des statistiques vraiment complètes et précises, il faudrait aller consulter les livres de paye de toutes les entreprises. C'est seulement ainsi qu'on aurait vraiment des données précises sur le salaire nominal. Mais des enquêtes de ce genre sont évidemment impossibles, à cause du travail qu'elles représentent et du nombre de fonctionnaires qu'il faudrait y employer. On se contente donc d'un procédé beaucoup plus simple, qui est évidemment assez imparfait. Il consiste à envoyer à un certain nombre de personnes des questionnaires. En France, la Statistique générale envoie tous les ans un questionnaire, d'une part aux conseils de prud'hommes, composés, non de magistrats, mais de représentants élus des patrons et des salariés, ayant une connaissance approfondie des questions de salaire, et d'autre part, là où il n'y a pas de conseil de prud'hommes, au maire du chef-lieu du département. On les prie de dire, dans la localité où ils sont installés, quels sont les salaires moyens d'un certain nombre de professions qu'on leur désigne.

La méthode des questionnaires de la statistique générale.

Les réponses ne donnent que des moyennes.

C'est un mode de renseignements qui n'est pas mauvais, mais qui n'est pas non plus très bon, parce que les conseils de prud'hommes et les maires ne donnent que des moyennes. Ils indiquent en gros, pour les diverses professions qui font l'objet de l'enquête, quelles sont les moyennes de salaire que l'on paye dans la localité.

Les moyennes des salaires à la tâche sont difficiles à établir.

Lorsqu'il s'agit de salaires au temps, calculés réellement à l'heure ou à la journée, les moyennes que donnent les conseils de prud'hommes ou les maires sont encore assez exactes. Mais cela est beaucoup plus difficile, quand il s'agit de salaires à la tâche, ou des systèmes de primes dont nous avons donné quelques exemples. Ce sont des choses très complexes et il y a entre les salaires individuels des différences beaucoup plus grandes qu'il n'y en a avec les salaires au temps. C'est l'évidence, puisque l'objet qu'on se propose par le salaire à la tâche et par les systèmes de primes, c'est de différencier la rémunération d'après le rendement du travail en quantité et en qualité.

Source : BIU Cujas

Là où ces systèmes sont employés, les moyennes fournies sont évidemment beaucoup plus éloignées de la réalité que lorsqu'il s'agir de salaires au temps.

Nous allons maintenant étudier les variations du salaire en France.

Les enquêtes sur les salaires.

Quels sont les documents dont nous disposons pour faire l'histoire des salaires en France, par exemple depuis le XIXème siècle ? En ce qui concerne d'abord les salaires individuels, il y a eu au XIXème siècle un certain nombre d'enquêtes sur les salaires. La plus importante est celle qui a été faite de I89I à I893 par un service qui depuis a été supprimé et fondu dans le service de la Statistique générale, et qu'on appelait l'Office du travail. Cette enquête, qui a apporté les renseignements les plus précis et les plus significatifs, a été publiée sous le titre suivant : Salaires et durée du travail dans l'industrie française.

L'enquête de l'Office du travail (I89I-I893).

Cette enquête a porté sur 3.000 établissements industriels environ, tous pris dans la grande industrie, et a groupé 674.000 salariés. On ne peut donc dire qu'elle a été complète, puisqu'elle a évidemment laissé beaucoup d'établissements en dehors, mais enfin elle a été assez importante et assez bien faite pour apporter des données très utilisables pour l'époque.

Enquête périodique de la Statistique générale.

Depuis I896, le service de la Statistique générale de la France a commencé à faire des enquêtes périodiques sur les salaires. Ce sont celles qui sont faites au moyen des questionnaires envoyés soit aux conseils de prud'hommes, soit aux maires des chefs-lieux de département.

Elles portent surtout sur les moyennes et les petites industries.

Les professions dont on recherche les salaires dans ces enquêtes ne sont pas celles de la grande industrie. On a voulu y comprendre seulement les industries que l'on trouve à peu près dans tous les départements, c'est-à-dire que ce sont ou des industries moyennes ou de petites industries. Cependant, le questionnaire demande également de signaler ce que l'on sait sur les salaires dans les industries non comprises dans l'enquête, mais qui occupent une place importante dans le département.

L'enquête de I9II : les salaires au XIXème siècle.

La dernière enquête de ce genre faite avant la guerre au moyen des questionnaires date de I9II. Si nous la signalons plus particulièrement, c'est parce qu'elle a donné lieu à un travail beaucoup plus considérable que les autres de la part de la Statistique générale, qui a voulu donner une histoire, au

Source : BIU Cujas

au moins sommaire, des variations du salaire en France depuis le début du XIXème siècle. C'était en quelque sorte une rétrospective du salaire en France.

En même temps que cette enquête fournissait des données précises sur les fluctuations du salaire nominal en France depuis le commencement du siècle dernier, on a voulu aussi nous permettre de suivre les fluctuations du salaire réel, de sorte qu'elle nous procure une connaissance assez exacte et des fluctuations du salaire nominal et des fluctuations du salaire réel.

Cette enquête ne vise que les salaires individuels, qui sont les seuls dont nous nous occupons pour le moment.

Cette enquête a été publiée sous le titre suivant : Salaires et coût de l'existence à diverses époques jusqu'en I9I0.

Ces enquêtes sont annuelles depuis I924.

Ces enquêtes périodiques ont commencé par être quinquennales, puis en I924, comme c'était la période de dépréciation monétaire et que le pouvoir d'achat du franc changeait brusquement d'un moment à l'autre, on s'est dit qu'il fallait faire l'effort de transformer l'enquête quinquennale en enquête annuelle. En effet, à cette époque de troubles monétaires, des enquêtes faites tous les cinq ans n'avaient plus aucune espèce de signification précise. On a donc décidé de faire des enquêtes annuelles et, même une fois le franc stabilisé, on a eu la bonne idée de continuer ces enquêtes annuelles, de telle sorte que nous sommes maintenant à peu près au courant des fluctuations du salaire en France année par année.

Ce sont des enquêtes sur les salaires industriels Sur les salaires agricoles nous avons des sources de renseignements, mais qui sont moins complètes.

Les enquêtes décennales : situation agricole.

Pour ce qui est du passé, il y a eu au cours du XIXème siècle trois grandes enquêtes décennales sur l'agriculture, en I862, I882 et I892. Elles n'avaient pas seulement pour objet les salaires agricoles. Leur portée était beaucoup plus large. Elles portaient sur la situation de l'agriculture, le nombre des exploitations, les productions agricoles et enfin les salaires agricoles.

Depuis I892, on a renoncé à ces grandes enquêtes sur l'agriculture, parce qu'elles coûtaient trop cher et que, faute d'un personnel suffisant, on ne les faisait qu'assez lentement et on ne les publiait qu'assez tard. Cependant étant donné leur utilité, on est en train d'en faire une autre, mais on ne sait encore à quelle date exacte elle sera terminée.

Les enquêtes

A défaut des enquêtes décennales, il y a eu, en

Source : BIU Cujas

sommaires.

ce qui concerne seulement les salaires, une enquête sommaire faite en 1910 et une autre en 1916.

A l'heure actuelle, nous avons sur les salaires agricoles des renseignements publiés tous les ans. Voici comment.

La constatation des salaires moyens agricoles.

Il y a une loi, dont nous parlerons plus tard à propos des questions ouvrières, qu'on appelle la loi sur les accidents du travail. Son objet est de faire payer par le patron des indemnités aux salariés qui sont victimes d'accidents dans l'accomplissement de leur tâche: Les unes sont relatives aux frais médicaux et pharmaceutiques, les autres représentent une fraction du salaire qui était gagné par la victime lorsque l'accident est survenu. Pour le calcul de ces indemnités, il a fallu déterminer quels étaient les salaires moyens et, en ce qui concerne l'agriculture, le décret du 27 mai 1915 a fixé les conditions dans lesquelles devrait être constaté le salaire moyen des ouvriers agricoles dans chaque département, de sorte que nous avons maintenant, tous les ans, des renseignements sur le salaire moyen des ouvriers agricoles dans chacun de nos départements.

Renseignements de source privée.

Les enquêtes dont nous venons de parler sont des enquêtes officielles. A côté des documents officiels, il y a un certain nombre de documents privés. Notamment quelques grandes organisations patronales, à peu près tous les ans, indiquent des données principales sur les salaires payés dans leur branche d'industrie. Nous avons ainsi des données assez précises sur les salaires dans les mines de charbon et dans l'industrie métallurgique. Cela permet de compléter les renseignements fournis par les statistiques officielles.

De ces diverses statistiques, quelles données essentielles peut-on tirer ?

Nous allons tout d'abord emprunter à la statistique de 1910, celle qui nous a apporté l'histoire du salaire en France au XIX° siècle, les renseignements qu'elle comporte.

Cette enquête a abouti au résultat suivant. Elle a pris le système des nombres-indices, et elle a résumé par les nombres ci-dessous le mouvement des salaires en France dans le cours du XIX° siècle jusqu'aux premières années du XX°.

Les variations du salaire nominal.

En ce qui concerne le salaire nominal on a pris comme année de base 1900, ce qui revient à dire qu'on a repésenté par 100 l'indice moyen des salaires industriels de cette année. Par rapport à cet indice, 100 pour 1900, l'indice des salaires industriels au début de la période sur laquelle a porté l'enquête, c'est-à-dire dans l'année 1806, est 40. Pour l'année 1910,

Source : BIU Cujas

qui marque la fin de la période sur laquelle a porté l'enquête, c'est l'indice 110.

Il résulte de la comparaison de ces trois indices, que dans l'espace de temps couvert par l'enquête en ce qui concerne le salaire nominal, l'accroissement du salaire industriel en France a été de 175 %. Cela veut dire que le salaire, qui était représenté par un franc en 1806, était représenté par 2 frs.75 en 1910.

Mais l'enquête de 1910 ne s'est pas bornée à constater l'accoissement du salaire nominal. Ce qu'il y a de plus important, pour le salarié et au point de vue économique général, c'est de déterminer les mouvements du salaire réel.

Les variations du salaire réel.

L'enquête de 1910 a cherché à le faire par la seule méthode qu'on puisse employer, c'est-à-dire en déterminant, à certaines dates, le coût de la vie et en rapprochant les situations de celles du salaire nominal. En ce qui concerne le coût de la vie et les indices qui en expriment les variations, la période couverte par l'enquête n'est pas tout à fait la même que la période couverte en ce qui concerne le salaire nominal. On ne l'a fait partir que de l'année 1810, au lieu de 1806, et on l'a arrêtée en 1906, au lieu de 1910, mais cela fait tout de même un espace de près d'un siècle couvert par cette partie de l'enquête. Voici les nombres-indices qui en résultent.

En prenant comme base l'année 1900, le salaire réel de cette année étant représenté par 100, on trouve pour l'année 1810 l'indice 55,5. Pour l'année 1906, on trouve l'indice 106. Il en résulte que la hausse du salaire réel a été très sensiblement moindre que la hausse du salaire nominal. Elle est cependant assez sensible, puisqu'elle est presque de 91 %.

Voilà pour le passé. Voyons maintenant les données statistiques sur le salaire à l'heure actuelle.

Résultats de l'enquête d'octobre 1931.

Ces données résultent des enquêtes quinquennales, puis annuelles, dont nous avons parlé. La dernière de ces enquêtes a eu lieu au mois d'octobre 1932. (C'est toujours en octobre que ces enquêtes ont lieu). Mais il faut le temps aux Conseils de Prud'hommes et aux maires de remplir les questionnaires qui leur sont envoyés et de les renvoyer à la Statistique générale et il faut à celle-ci le temps de les dépouiller et d'en publier les résultats, de telle sorte que nous n'avons pas encore les résultats de la dernière enquête. Les résultats que nous allons apporter sont ceux de l'enquête d'octobre 1931.

Profession englobées dans l'enquête.

Les professions englobées dans ces enquêtes annuelles, et qui sont toujours les mêmes, sont au nombre d'environ cinquante, exercées dans la moyenne et

Source : BIU Cujas

petite industrie, parce qu'elles se trouvent dans toutes les localités importantes. L'enquête distingue deux catégories de régions. Elle fournit les données statistiques d'une part sur Paris et la région parisienne, d'autre part sur l'ensemble des villes autres que Paris. Dans chacun de ces deux groupes de régions, elle indique à la fois le salaire horaire et le salaire journalier. Enfin l'enquête traduit les données actuelles du salaire sous la forme d'indices, afin de permettre de rapprocher les indices actuels de ceux de la période prise comme base, qui est la date de la dernière des enquêtes annuelles faites avant la guerre, en 1911.

Distinction faite par l'enquête.

Les salaires en dehors de la région parisienne.

Au sujet de cette enquête de 1931, commençons par les résultats constatés pour l'ensemble des villes autres que Paris et la région parisienne. On distingue les professions masculines et féminines.

Professions masculines.

Pour la majorité des professions masculines, la moyenne du salaire journalier, au mois d'octobre 1931, était comprise entre 30 et 35 francs.

La moyenne dépasse 35 francs pour 10 professions et est inférieure à 30 francs pour trois professions seulement. Pour ces trois-là, il y en a deux dans lesquelles la moyenne est de 26 frs.04 et une dans laquelle la moyenne est de 28 frs.10. Enfin la moyenne la plus élevée atteint 42 frs.45.

Professions féminines.

Voici maintenant pour les professions féminines. Celles-ci sont moins nombreuses que les professions masculines. Elles ne sont qu'au nombre de sept, dans lesquelles le salaire journalier est compris entre 18 frs.75 et 20 frs.25.

Baisse des salaires à partir de 1931.

Lorsqu'on rapproche ces salaires du mois d'octobre 1931 de ceux qui avaient été constatés à la fin de la période de prospérité, c'est-à-dire au mois d'octobre 1929, on constate que, de 1929 à 1931, il y eu encore une augmentation assez sensible de la moyenne du salaire pour les professions masculines. L'augmentation est de plus de 7 %. Pour les professions féminines, elle est de 8 %. Il y avait eu déjà une augmentation en 1929 par rapport à 1928 et en 1928 par rapport à 1927. Mais, de 1930 à 1931, c'est la stagnation avec une légère tendance à la baisse. Il semble bien que le maximum des salaires moyens ait été atteint en 1930. Depuis, on note une baisse, légère certes, mais qui annonce bien probablement le commencement d'un mouvement général de diminution des salaires.

Les salaires à Paris et dans la région parisienne.

Passons maintenant à la même étude pour Paris et la région parisienne.

Ici l'enquête ne donne de renseignements complets que pour les professions masculines. Pour les profes-

Source : BIU Cujas

sions féminines, les renseignements sont fragmentaires.

Professions masculines.

Pour lesprofessions masculines, le salaire journalier moyen est de 53 frs.83. Il est en augmentation de 9 % par rapport au mois d'octobre 1929. A cette époque il y avait eu déjà une augmentation de 15,5% par rapport à 1928. C'est donc un accroissement très sensible des salaires depuis 1928 jusqu'à 1931. Entre 1930 et 1931, il y a une baisse presque insensible. Elle est seulement de 16 centimes, ce n'est pas grand'chose, mais c'est l'indication d'un mouvement général qui s'est déjà produit dans tous les autres pays et qui commence plus tard en France.

Professions féminines.

Pour les professions féminines, voici ce que l'enquête nous apprend.

Elle indique des augmentations importantes de 1929 à 1931 pour la plupart des cas qui ont été étudiés. Mais, de 1930 à 1931, il y a aussi un commencement de baisse, peu sensible également, mais qui est tout de même une indication, comme pour les professions masculines.

Les nombres-indices des salaires.

Voici maintenant les salaires représentés par des nombres-indices, par conséquent comparés en nombres indices à ceux de la période prise comme point de départ, l'année 1911.

Si l'on représente par 100 la moyenne des salaires au mois d'octobre 1911, on trouve d'abord, pour l'ensemble des villes autres que Paris et pour les professions masculines, l'indice 729, en ce qui concerne les salaires journaliers. Pour les salaires horaires, l'indice est sensiblement plus élevé. Il est de 887.

Le salaire horaire a monté plus que le salaire journalier, par suite de la réduction de la durée moyenne du travail.

Comment se fait-il que, pour le salaire horaire, l'indice soit très sensiblement plus élevé que celui du salaire journalier ? L'explication est très simple. Elle vient de ce que, depuis 1911, la durée de la journée de travail a été très sensiblement abrégée. A l'heure actuelle, par l'effet d'une loi de 1919, la durée moyenne de la journée, lorsqu'on travaille à plein, est de huit heures, alors qu'en 1911, la moyenne habituelle variait entre neuf et dix heures. Cela explique que le salaire horaire ait plus augmenté que le salaire quotidien.

En ce qui concerne les professions féminines, l'indice est de 862 en ce qui concerne le salaire journalier. Pour le salaire horaire, il est de 1.052.

Les salaires les moins élevés avant la guerre

Cette observation nous amène à faire une remarque d'une portée tout à fait générale. Lorsqu'on étudie la hausse des salaires depuis la période d'avant-guerre, on constate - non seulement pour la France, mais pour tous les pays - que ce sont les salaires

Source : BIU Cujas

sont ceux qui ont le plus augmenté.

qui étaient les moins élevés avant la guerre qui ont bénéficié de l'accroissement le plus considérable depuis la guerre. Les salaires féminins, qui étaient, et sont encore, d'ailleurs, sensiblement plus bas que les salaires masculins, ont bénéficié d'un accroissement plus considérable que les salaires masculins. Si l'on envisage seulement les professions masculines, on s'aperçoit que, comme pour les professions féminines, ce sont celles qui étaient le moins payées avant la guerre qui ont profité du taux d'accroissement le plus important.

Pour Paris et la région parisienne nous ne donnerons que les indices des professions masculines. Ce sont les seules pour lesquelles l'enquête ait été complète.

Pour les professions masculines seulement, l'indice du salaire journalier est 663 et l'indice du salaire horaire est 756.

Nous n'avons cité jusqu'ici que des indices concernant le salaire nominal. Il est intéressant de rapprocher ces indices de ceux du coût de la vie, en prenant comme base l'indice des prix de détail, ramenés à I00 pour l'année I9II.

Indices du salaire réel.

On trouve pour le mois d'octobre I93I l'indice 558. Par conséquent, la hausse du salaire réel a été moindre que la hausse du salaire nominal. Elle est cependant encore très appréciable, puisque les indices des salaires sont beaucoup plus élevés que les indices des prix de détail.

Différences de salaires selon les localités.

Enfin l'enquête de I93I apporte quelques précisions sur les différences de salaire selon les localités. Sans apporter de précisions numériques, nous avons déjà indiqué que, dans le même pays, d'une région a une autre, il y a des différences de salaire extrêmement sensibles.

Dans les deux tiers à peu près des chefs-lieux de département, la moyenne du salaire journalier, pour les professions masculines, est comprise entre 32 et 40 francs. Cette moyenne dépasse 40 francs dans six départements, qui sont les suivants : Seine, Seine-et-Oise, Nord, Rhône, Alpes-Maritimes et Var. La moyenne, par contre, est inférieure à 30 francs dans huit départements. Le maximum du salaire moyen se trouve dans le département de la Seine. Il est de 53 frs.83. Le minimum se trouve dans le département de la Lozère, où la moyenne est de 22 francs seulement. Si on compare ce maximum et ce minimum, on s'aperçoit que l'écart, en chiffre absolu, est de 3I frs.83. Enfin cette différence de 3I frs.83 représente un écart de près de I45 %, si on prend comme point de départ le salaire.

Source : BIU Cujas

le plus bas par rapport au salaire le plus élevé.

Chapitre II

LE REVENU DU CAPITAL : L'INTERET.

Le capital est une marchandise.

Comme pour le travail, on peut dire du capital qu'il se comporte comme une marchandise qui est l'objet sur le marché d'une offre et une demande. Il y a des gens qui offrent du capital disponible et d'autres qui en demandent. On appelle intérêt - c'est le terme le plus usité - le prix qu'il faut payer pour obtenir de pouvoir disposer du capital d'autrui.

Emplois possibles du capital.

Le détenteur d'un capital a le choix entre deux solutions. Il peut, ou bien employer lui-même le capital dont il est propriétaire, ou bien en céder l'usage à d'autres personnes. Lorsque le propriétaire du capital en fait lui-même emploi, il faut encore sous-distinguer, car il y a deux hypothèses possibles.

Par le propriétaire : affectation à son usage personel;

I° - L'exemple le plus simple d'une personne affectant à son propre usage le capital est celui du propriétaire d'une maison d'habitation, qui peut habiter lui-même cette maison. Dans ce cas, on ne peut dire que le propriétaire du capital touche un revenu de son capital. Il n'en touche pas au sens exact du mot, puisque le revenu est un supplément de bien qui vient, de temps en temps, s'ajouter au bien qui formait déjà le capital. Ici, il n'y a pas ce supplément de bien. Cependant si le propriétaire ne perçoit pas un revenu, cela revient absolument au même pour lui. S'il n'habitait pas sa propre maison, il serait forcé d'en louer une ailleurs. Le fait d'affecter son capital à son propre usage le dispense de la dépense qui résulterait de la location d'une autre maison.

Investissement dans son entreprise.

2° - Le propriétaire d'un capital peut également l'investir dans sa propre entreprise. C'est, par exemple, un industriel qui engage son capital disponible dans l'entreprise dont il est le chef. Dans ce cas, le propriétaire du capital perçoit bien un revenu, quend ses affaires sont fructueuses, mais il ne prend pas la forme de l'intérêt. Il prend la forme du profit d'entreprise, que le capitaliste touchera si ses affaires marchent bien.

Voilà les deux cas dans lesquels le capitaliste garde pour lui l'usage de son capital.

Cession de la jouissance du

La seconde hypothèse - celle qui fera l'objet de ce chapitre - est celle dans laquelle le

Source : BIU Cujas

du capital à un tiers.

propriétaire du capital ne l'affecte pas à son propre usage et le cède à une autre personne. Le revenu que, dans ce cas, le propriétaire tire de son capital n'implique de sa part aucune activité personnelle. Il a cédé son capital, il perçoit le revenu que le tiers lui paie, mais il n'a pas à déployer une activité personnelle quelconque. Par conséquent le revenu du capital apparaît ici comme étant absolument distinct du revenu du travail.

Le revenu du capital est tantôt mixte,

Lorsque le propriétaire du capital l'emploie lui-même, le revenu qu'il en tire est un revenu mixte, qui provient à la fois et du capital et de l'activité personnelle. L'industriel qui a engagé ses capitaux dans sa propre entreprise touche un profit, lorsque l'affaire est bonne, qui représente à la fois le revenu du capital et la rémunération de l'activité personnelle déployée par l'entrepreneur. Au contraire, dans l'hypothèse qui fait l'objet de ce chapitre, si le propriétaire cède l'usage de son capital à une autre personne, nous sommes en présence d'un revenu du capital à l'état pur, sans aucune rémunération provenant d'une activité personnelle.

tantôt à l'état pur.

Qu'est ce qu'il faut entendre, dans ce chapitre, par l'expression capital ? On a vu, en première année, que le capital est un des éléments de la production et que la notion exprimée par ce terme de capital est celle de biens durables. Ce qui caractérise le capital, par opposition au revenu, c'est que celui-ci est une partie du patrimoine qui se renouvelle, que l'on peut par conséquent dépenser sans s'appauvrir, tandis que le capital, c'est la fraction du patrimoine qui dure, qu'on doit considérer comme durable sous peine de s'appauvrir, qu'il s'agisse du patrimoine d'une personne privée ou de l'ensemble des biens d'une personne morale. C'est toujours par l'idée de durée que le capital se distingue du revenu.

Le capital est la fraction durable du patrimoine.

Cette notion générale, nous allons la retrouver ici. C'est exactement la même idée générale qui sert ici, comme en première année, à définir le capital.

Les biens sont périssables. L'amortissement en reconstitue la valeur.

A ce sujet, lorsqu'on dit que le capital se caractérise par la durée, il ne faut pas dire par là que les biens matériels, extrêmement variés, qui forment le capital soient des biens en eux-mêmes durables, qui ne périssent pas. Tous les biens matériels sont, à un degré plus ou moins grand, périssables. Lorsqu'on parle de la durée du capital et qu'on dit que c'est l'élément du patrimoine qui dure, on veut tout simplement dire que le capital est durable, non pas dans la matérialité des biens qui le composent, mais dans sa valeur. Cette valeur, il faut constamment la reconstituer, à

Source : BIU Cujas

mesure que les biens matériels qui forment le capital se détériorent, se dégradent et, finalement, périssent. Cette reconstitution, qui est la condition indispensable de la durée du capital, c'est ce qu'on appelle l'amortissement.

Le capital de production ou d'entreprise.

En première année, on considérait le capital en tant qu'il était engagé dans le cycle des opérations de production comme facteur de la production. C'est ce qu'on appelle le capital d'entreprise. Cette année où nous sommes dans la matière de la répartition, c'est sous un autre aspect que nous avons à envisager le capital. Il faut le considérer en tant qu'il donne ou est susceptible de donner un revenu. C'est une notion plus large, plus compréhensible que celle du capital considéré comme facteur de la production.

Le capital productif de revenu.

En effet, le capital envisagé sous l'aspect du revenu qu'il peut donner à son possesseur comprend toutes sortes d'aspects. Ce sont tout d'abord les capitaux de production, affectés au cycle des opérations de production et de circulation des biens. Il est évident que lorsqu'on engage un capital dans ces opérations, c'est uniquement en vue d'en tirer un revenu. Normalement un capital engagé dans le cycle de la production et de la circulation doit donner un revenu.

La notion du capital au point de vue de la répartition est plus large.

En outre, et c'est en cela que la notion du capital est plus large, envisagé sous l'aspect du revenu qu'il peut donner, le capital comprend des catégories qui ne sont pas des capitaux d'entreprise.

Le capital envisagé au point de vue de la répartition comme pouvant donner un revenu à son propriétaire comprend, par exemple, la maison destinée à l'habitation qu'on loue à une autre personne. C'est un bien qui n'entre pas dans le cycle de la production et de la circulation des biens. Il ne fait donc pas partie de ce qu'on appelle le capital d'entreprise. C'est tout de même un capital, au point de vue de la répartition, en ce sens que le propriétaire qui loue sa maison en tire un revenu.

Maison d'habitation louée à un tiers.

Le crédit à la consommation.

Autre exemple : les sommes d'argent prêtées à des tiers, au titre de ce qu'on appelle le crédit à la consommation. On a distingué en première année le crédit à la production, le plus important, et le crédit à la consommation. Les sommes prêtées à des tiers au titre du crédit à la consommation n'entrent pas dans le capital d'entreprise, mais elles rapportent tout de même un intérêt au prêteur.

Emprunts d'Etats

Voici enfin un troisième exemple. Lorsqu'un Etat fait un emprunt pour des opérations non productives au sens économique du mot, les citoyens qui lui apportent leur capital, n'en font pas un capital de

Source : BIU Cujas

production, mais c'est tout de même un capital qui produit un revenu.

Sur trois points, la notion de capital au point de vue de la répartition est sensiblement plus large que la notion envisagée au point de la production.

Le capital d'entreprise et le capital lucratif.

Pour exprimer le capital envisagé uniquement au point de vue des revenus qu'il peut donner, nous pouvons dire qu'au point de vue de la répartition, c'est un capital lucratif. On a ainsi le capital lucratif, envisagé sous l'aspect du revenu, et le capital d'entreprise, envisagé sous l'aspect de la production.

En dehors du revenu que le capital lucratif peut donner, il peut y avoir d'autres gains, résultant de la possession d'un capital dont on abandonne la disposition à d'autres personnes.

Le revenu et le gain périodique du capital.

Le revenu, c'est un gain qui offre une certaine régularité, une certaine périodicité. Cette régularité caractérise ce qu'on appelle communément le revenu du capital. Outre ce gain régulier qu'est le revenu, le capital peut en donner d'autres à son propriétaire, ceux-là tout à fait irréguliers, pour lesquels il n'y a aucune espèce de périodicité à envisager.

Le capital peut procurer des gains non périodiques.

Ces gains proviennent de changements qui peuvent, dans certains cas, survenir dans la valeur finale du capital, de vente ou d'achat du capital.

Hausse des cours de valeurs mobilières.

A l'époque de prospérité qui a précédé la crise, au cours de la période 1927-28-29, le cas s'est présenté souvent d'actions de sociétés qui avaient été émises, par exemple pour une somme de 500 francs, et qui étaient arrivées à coter 2.000 et même 3.000 francs, à la Bourse des valeurs. Ces gains ne sont pas des revenus, sur lesquels on peut compter régulièrement, mais le capital peut les donner parce qu'un changement est survenu simplement dans sa valeur finale.

Hausse des terrains à bâtir.

Il y a même des biens qui ne donnent pas de revenus, étant donné la forme sous laquelle ils sont, mais qui peuvent donner des plus-values en capital assez considérables, et qu'on ne recherche qu'à raison de cette chance. C'est le cas notamment des terrains à bâtir dans les villes. On ne tire pas de revenus d'un terrain tant qu'il est à bâtir. Pourquoi cette sorte de placement peut-elle être assez fructueuse ? Parce que le propriétaire d'un terrain à bâtir peut voir sa propriété doubler, tripler de valeur en quelques années. C'est donc la plus-value qu'il recherche; ce n'est pas le revenu.

Hausse d'oeuvre d'art.

On peut faire une collection de tableaux parce qu'on est amateur d'art, mais aussi avec l'espoir de les revendre un peu plus tard avec une grosse plus-value. C'est, après tout, une forme de spéculation

Source : BIU Cujas

qui, dans certains cas, est très heureuse.

Donc le capital considéré au point de vue lucratif peut donner deux sortes de gains : d'abord les gains périodiques qu'on appelle le revenu, puis des gains accidentels, qui résultent de changements survenus dans la valeur finale du capital.

Le capital peut aussi diminuer ou disparaître.

Il faut avoir soin de remarquer que ces changements ne sont pas toujours heureux au point de vue du propriétaire. Lorsque la valeur finale augmente, c'est une chance heureuse dont le propriétaire profite et qui lui apporte un gain supplémentaire distinct des revenus qu'il peut percevoir. Mais il y a des cas-qui ne sont pas moins fréquents - dans lesquels la valeur finale du capital, au lieu d'augment diminue et tombe quelquefois tout près de zéro. Autrement dit, la plus-value d'un capital, c'est une chance heureuse, mais à côté il y a la chance malheureuse, qui est la moins-value et, dans certains cas, la disparition du capital. Dans la théorie économiqu on connaît ces faits sous le nom de théorie de la

La rente négative.

rente : rente positive, lorsque la plus-value du capital se produit; rente négative lorsque c'est la moins-value qui apparaît. C'est une théorie sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir.

Par conséquent, le capital se comporte comme un marchandise pour laquelle il y a une offre et une demande. On appelle généralement intérêt le revenu que le capital peut donner à son propriétaire, s'il en cède l'usage à un tiers. Cependant, dans le langage courant, on réserve le plus souvent ce terme pour désigner le prix de l'usage du capital mobilier. Lor qu'il s'agit,au contraire, d'un capital immobilier,

Terminologie du revenu du capital.

foncier, on emploie des termes différents. Pour une maison, ce sera le loyer; pour un domaine rural, le fermage et, dans d'autres cas, des rentes ou des redevances. Ce sont les termes que l'on emploie le plu souvent pour désigner le prix de l'usage d'un capita foncier.

Le terme d'intérêt est réservé pour le capital mobilier, et non pas encore pour toutes les catégories de capital mobilier, mais seulement pour celui qui se présente sur le marché sous forme de capital liquide, c'est-à-dire consistant en une certaine somme en monnaie.

Quel que soit le terme qu'on emploie, intérêt, rente, redevance, loyer, fermage, etc... l'opération économique est essentiellement la même. Elle consis toujours à céder l'usage de son capital à une tierce personne moyennant un certain prix.

Le revenu du

Ce prix de l'usage du capital est, dans la

Source : BIU Cujas

capital est parfois perçu en nature.

plupart des cas, payé sous forme de monnaie. Cependant ce n'est pas nécessaire et il y a d'autres formes possibles du revenu du capital qu'une somme payée en argent. Par exemple, le propriétaire d'un domaine rural qui le fait exploiter sous la forme du métayage ne perçoit pas son revenu en argent. Il le perçoit par la remise que le métayer lui fait d'une partie des produits en nature. C'est ce qui distingue le fermier du métayer. Le fermier paye en argent, tandis que le métayer abandonne au propriétaire de la terre une partie des produits du sol.

Le revenu du capital est ordinairement versé périodiquement.

Dans la majorité des cas, le paiement de l'intérêt du capital prend la forme d'un versement périodique, à intervalles fixes ou à peu près. Par exemple, le détenteur d'un titre de rente sur l'Etat détache un coupon, tous les trois mois ou tous les six mois de son titre de rente. C'est pour lui un revenu régulier et périodique. Le propriétaire d'une maison d'habitation présente à ses locataires, tous les trois mois ou tous les six mois, une quittance de loyer. C'est encore un cas de revenu périodique.

Autres aspects.

Mais l'intérêt du capital ne prend pas nécessairement, dans tous les cas, cette forme régulière. Il peut se présenter sous des aspects très divers. Ici encore citons quelques exemples. Les bons du Trésor sont des titres d'emprunt à très court terme émis par la Trésorerie publique. Ce sont des bons à trois, six mois ou un an. Le souscripteur qui a quelque argent disponible et qui achète un bon du Trésor de quelle façon touche-t-il son intérêt ? Il n'a pas de coupon à détacher. Il achète son bon à un taux un peu moins élevé que celui auquel le Trésor le remboursera, dans trois mois, six mois ou un an. Autrement dit, dans ce cas, l'intérêt est perçu par le souscripteur du bon sous la forme d'une diminution de son prix d'achat.

Les bons du Trésor.

L'escompte des lettres de change.

Voici un autre exemple, également tiré de la pratique, dans lequel l'intérêt ne prend pas la forme d'un paiement périodique. Un commerçant qui a tiré une lettre de change sur son acheteur et qui a besoin, avant l'échéance de cette lettre, de reconstituer son fonds de roulement, la porte chez un banquier et lui demande de l'escompter. Le banquier qui, par cette opération consent à faire un prêt au commerçant, fait exactement comme le souscripteur du bon du Trésor. Il achète la lettre de change à un taux moins élevé que la somme portée. Par exemple, pour une lettre de 10.000 francs, il donnera seulement au commerçant une somme de 9.950 francs. Là encore, c'est sous forme de diminution du prix d'achat que l'intérêt de la somme avancée est perçu.

Source : BIU Cujas

Le paiement au comptant avec escompte.

Voici encore un troisième exemple, également pris dans la pratique des affaires : Pour les affaires commerciales de quelque importance, et surtout pour les affaires qui se font entre professionnels du commerce, l'habitude n'est pas de payer comptant. Dans les rapports entre hommes d'affaires, c'est généralement le paiement à terme qui est employé. On paye à un, deux ou trois mois. Si l'un des contractant trouve qu'il a avantage à payer comptant plutôt qu'à terme, il payera, lui aussi un prix moins élevé. Cett diminution c'est la représentation de l'intérêt du capital.

Le paiement de l'intérêt peut donc prendre des formes très différentes de celles du paiement à intervalles réguliers. Bien entendu, quelle que soit la forme que prend le paiement de l'intérêt, l'opération économique dans ses éléments essentiels est toujours la même. Il n'y a qu'une différence de forme; il n'y en a pas quant au fond.

L'amortissement du capital

L'intérêt du capital, quelle que soit sa forme, c'est donc un surplus de bien qui, pour le propriétaire, vient s'ajouter au bien qui formait déjà son capital. Mais ce surplus n'est pas dans tous les cas un surplus net, un bénéfice net. Dans la majorité des cas, c'est un bénéfice brut, dont il faut avoir soin de déduire une certaine fraction. Cela nous amène à parler de ce qu'on appelle l'amortissement du capital.

Sa nécessité pour reconstituer la valeur du capital.

Le capital se caractérise, nous l'avons dit, par la durée. Mais cette durée, théoriquement indéfinie, n'est qu'en valeur, parce que le capital, en tant qu'il est formé de biens matériels, est évidemment périssable. Tous les biens matériels s'usent, se détériorent, périssent, plus ou moins vite. Par conséquent, le capital n'est pas durable. Il ne l'est qu'à condition que sa valeur soit constamment reconstituée. Cette reconstitution nécessaire, indépendante, c'est précisément ce qu on appelle l'amortissement.

L'amortissement se prélève sur le revenu.

Si le propriétaire d'un capital, lorsqu'il en touche l'intérêt, ne prenait soin d'y prélever de quoi amortir le capital, au bout d'un temps plus ou moins long, il verrait son capital diminuer, ou même disparaître. L'amortissement du capital est donc une opération indispensable. Il ne peut être prélevé que sur le revenu que donne le capital. Il y a deux hypothèses à distinguer.

I° - Celle dans laquelle c'est le propriétaire même du capital qui touchant le revenu brut, va en déduire l'amortissement;

2° - L'hypothèse dans laquelle le propriétaire

Source : BIU Cujas

Dans certains cas, le propriétaire touche un revenu net.

du capital touche un revenu net. Ce n'est pas lui, c'est l'usager du capital, c'est-à-dire la tierce personne à laquelle il a confié son argent, qui doit se préoccuper de l'amortissement. Il est fait avant que l'intérêt soit payé, de sorte que le propriétaire n'a pas le souci ni le besoin de réserver une fraction pour amortir son capital.

Le propriétaire d'une maison ou d'un domaine rural, qui perçoit le loyer de sa maison ou le fermage de son domaine, touche un revenu brut, sur lequel il doit prélever régulièrement de quoi entretenir et réparer la maison, tenir le domaine en bon état de production, réparer les bâtiments, etc... Par conséquent, ce propriétaire ne peut considérer ce qui lui est payé comme un revenu net, mais comme un revenu brut sur lequel il doit prélever de quoi maintenir son capital en bon état.

ividendes istribués aux ctionnaires.

Au contraire, l'actionnaire d'une société, qui touche un dividende, reçoit en principe un revenu net, parce que c'est la société qui, avant de distribuer les bénéfices qu'elle a réalisés, doit avoir soin de faire le partage entre le bénéfice net et le bénéfice brut. Par conséquent, ce qu'elle donne à l'actionnaire, c'est un revenu net, sur lequel il n'a pas besoin d'opérer un prélèvement au titre de l'amortissement.

as des sociés minières.

Cependant ce n'est pas toujours le cas. Il y a des catégories d'entreprises dans lesquelles les actionnaires qui reçoivent un dividende doivent avoir soin d'en mettre une partie en réserve afin d'amortir leur capital. Sans cela, au bout d'un certain nombre d'années, ils se trouveraient avoir mangé l'intégralité de leur bien.

C'est le cas des sociétés qui exploitent des biens dont la durée est limitée, comme les mines de charbon et de fer. Ces exploitations, quelle que puisse être la richesse du sous-sol, sont évidemment des biens qui s'épuisent du fait de l'extraction même. Une mine peut durer 25, 30 ans, quelquefois plus, mais il arrive un jour où elle est épuisée. La conséquence est que le propriétaire d'actions qui touche un dividende doit songer à prélever sur ce qu'il touche de quoi reconstituer le capital qu'il a engagé dans l'affaire. Sans quoi, le jour où la mine est épuisée, il se trouverait avoir le capital engagé intégralement consommé sous la forme de revenus, ce qui n'est pas une opération à recommander.

rteurs d'obligations de sotés ou de res de rens.

De même que l'actionnaire, au moins dans la majorité des cas, peut considérer comme revenu net tous les dividendes qu'il touche, le porteur d'une obligation qui a souscrit un certain capital dans une

Source : BIU Cujas

société et qui, à la différence de l'actionnaire, n'est pas associé, a le droit de considérer et même agir raisonnablement en considérant comme un revenu net le coupon qui lui est payé. En effet, c'est la société qui doit avoir le soin de ne payer sous forme de coupons de l'obligation qu'une partie du bénéfice net qu'elle a réalisé.

Risques des placements.

Ici encore, cependant, il y a des réserves à faire. D'abord, il se peut que le porteur d'obligation ait prêté son capital à une société qui, par son objet même, est un peu aléatoire, soumise à des risques. Ou bien il se peut que le souscripteur de rentes sur l'Etat ait prêté son capital à un Etat dont la situation est incertaine. Ce placement comporte des risques. L'obligataire ou le souscripteur dont le placement comporte des risques, à raison de la situation de l'emprunteur, agira évidemment d'une façon prudente en ne consommant pas tout son revenu, bien que ce soit un intérêt net, et en réservant une certaine part pour parer aux risques possibles d'insolvabilité de l'emprunteur.

Remboursement du capital par annuités

Autre réserve à faire : il y a certaines combinaisons financières dans lesquelles l'emprunteur, en même temps qu'il paye l'intérêt du capital emprunté, le rembourse par fractions successives. La somme reçue par le prêteur comprend à la fois l'intérêt du capital prêté et le remboursement même de ce capital. En voici des exemples.

Les budgets de la plupart des Etats, comprennent ce qu'on appelle des annuités d'emprunts. L'Etat s'engage à rembourser par annuités. C'est la combinaison financière qu'on trouve dans presque tous les budgets. En quoi consiste l'annuité ? C'est une certaine somme payée par l'Etat qui comprend : 1°) l'intérêt du capital emprunté; 2°) le remboursement du capital par fractions successives.

Il est clair que le bénéficiaire d'annuités qui consommerait entièrement ses revenus au fur et à mesure qu'il les reçoit aurait, le terme arrivé, dépensé entièrement son capital. Par conséquent, dans ce cas le porteur d'annuités doit avoir soin de distinguer, dans ce qu'il reçoit, l'intérêt proprement dit et le remboursement fractionné du capital.

Transformation du capital en rente viagère

La personne qui, à un moment donné, a transformé son capital en rente viagère - c'est là une opération assez fréquente - s'appelle crédirentier et celle qui a promis de payer la rente s'appelle débirentier.

Assez souvent les personnes qui, arrivées à l'âge de la vieillesse, se trouvent n'avoir à leur disposition qu'un capital trop modeste pour pouvoir

Source : BIU Cujas

vivre sur leurs revenus, font cette opération. Elles vont trouver une compagnie d'assurances, lui remettent leur capital, en échange de quoi la compagnie s'engage à leur payer une rente viagère, c'est-à-dire une rente qui leur sera servie jusqu'à leur dernier jour.

Si le crédirentier consomme toute la rente viagère qui lui est versée, il consomme non pas seulement l'intérêt de son capital, mais le capital lui-même. A sa mort, le capital aura été entièrement consommé et ses héritiers n'en auront plus aucune part. En général, lorsque l'on transforme ainsi au moins une partie de son capital, c'est précisément dans l'intention de vivre un peu plus largement et, presque toujours, l'intention du crédirentier est précisément de consommer son capital. Mais enfin il doit bien se dire que s'il consomme toutes les annuités qui lui sont payées, ses héritiers n'auront pas un sou du capital qu'il avait amassé.

L'intérêt net dure en théorie indéfiniment.

Lorsqu'on a ainsi déduit de l'intérêt brut ce qui est indispensable pour l'amortissement du capital, on se trouve en présence de ce qu'on peut appeler l'intérêt net ou l'intérêt à l'état pur. Théoriquement, le capital peut le produire indéfiniment, puisque, par définition, on a commencé par prélever sur l'intérêt brut de quoi reconstituer progressivement le capital lui-même. Mais ce n'est que théoriquement que le capital peut produire indéfiniment, dans la suite des âges, l'intérêt, parce qu'il n'y a aucun placement qui puisse offrir indéfiniment une sécurité absolue. Les risques de placement du capital sont, à la longue, tellement grands que, si on raisonne sur une période de temps un peu longue, il est inévitable qu'à un moment donné, le capital disparaisse, au moins en partie et peut-être en totalité. Par conséquent, il est inévitable que le capital, même reconstitué par l'amortissement, cesse à un moment donné de produire des intérêts. On n'est pas embarrassé pour trouver des exemples pour illustrer ces éventualités de perte auxquelles les capitaux sont exposés.

Cependant aucun placement n'est perpétuel.

Les placements de rentes sur l'Etat.

Les capitaux qui, avant la guerre, avaient été placés dans les pays belligérants en placements à revenu fixe, par exemple en rentes sur l'Etat allemand, l'Etat français, l'Etat italien, l'Etat belge, tous placements qui étaient alors considérés comme de première qualité, se sont trouvés par la suite détruits, quelquefois en totalité, d'autres fois pour une fraction extrêmement élevée.

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

Pertes de capitaux résultant de la crise.

D'autre part, depuis que la crise a éclaté, à l fin de 1929, une énorme masse de capitaux se sont perdus, les uns en totalité, les autres en partie. Une des caractéristiques de la dépression économique actuelle aura été la perte, au détriment de ceux qui avaient placé leur argent, d'une masse énorme de capitaux que l'on avait crus cependant placés d'une façon relativement sûre.

Voilà un second exemple, emprunté à la réalité actuelle, des risques inévitables que court le capital placé, risques tels que c'est d'une façon purement théorique que l'on peut dire que le capital produit indéfiniment l'intérêt.

Si l'on considère , à un moment donné, le marché des capitaux on voit d'un côté le capital à l'état liquide, c'est-à-dire le capital sous forme de monnaie qui vient au marché afin de chercher des placements, et, d'un autre côté, on voit une très grande variété de placements qui s'offrent au capital, et c'est ce qu'on appelle la demande du capital.

Le taux usuel de l'intérêt.

On s'aperçoit alors qu'il y a un certain taux d'intérêt qui est considéré à l'époque comme étant le taux usuel, normal, de l'intérêt, et une première question se pose : quels sont les faits qui déterminent ce taux courant d'intérêt sur le marché ?

Diversité des taux d'intérêt, suivant les placements;

Puis, si l'on pousse l'examen un peu plus loin, on s'aperçoit que les diverses variétés de placement entre lesquels le capital liquide a le choix ne comportent pas toutes le même taux d'intérêt. Lorsqu'on parle d'un taux d'intérêt usuel, on a dans l'esprit un taux moyen. En réalité, les variétés de placement qui s'offrent au capital liquide comportent beaucoup de différences entre elles au point de vue de l'intérêt. Il y a, par exemple, au même moment, des taux d'intérêt différents pour les placements à court terme et pour les placements à long terme. En général, les placements à court terme donnent un taux d'intérêt sensiblement moindre que les placements à long terme. Il y a également des taux de placement différents pour les placements mobiliers et pour les placements immobiliers. Le revenu que peuvent donner les maisons, les terres, etc...n'est pas le même que celui que peuvent donner les placements mobiliers.

Aussi une seconde questions se pose : comment expliquer les différences du taux d'intérêt selon les placements que le capital peut choisir?

suivant les lieux;

Il y a encore d'autres questions. Ce n'est pas seulement d'un placement à un autre que le revenu du capital diffère. C'est également d'un marché à un autre, donc d'un pays à un autre. Au même moment, pour

Source : BIU Cujas

les mêmes catégories de placements, il y a des taux d'intérêt qui peuvent très sensiblement différer.

suivant les époques.

Enfin, lorsqu'on compare les taux d'intérêt actuels aux taux dans le passé, on s'aperçoit que le taux de l'intérêt varie constamment. Il n'est pas le même aujourd'hui qu'il y a dix ans, il y a dix ans, il n'était pas le même qu'il y a vingt ans.

Voilà, par conséquent, une série de questions qui se posent lorsqu'on envisage le capital à l'état liquide se présentant sur le marché et cherchant un placement C'est là un premier aspect de la question du capital et du revenu du capital. Mais cette même question a un autre aspect, auquel nous avons précédemment fait allusion. Lorsqu'on considère au même moment, les diverses catégories de capitaux, par exemple le capital liquide sous forme de monnaie, de valeurs mobilières, de placements industriels, de terres, de maisons, etc...et que, à quelques années d'intervalle, on compare ce qu'ont été les destinées de ces diverses catégories de capitaux sur une période de dix à vingt ans, on s'aperçoit qu'elles ont subi des destins extrêmement différents les uns des autres.

Destins différents des placements.

Lorsque nous parlons du destin qu'ont subi les diverses catégories de capitaux, nous n'envisageons pas les différences d'habileté dans le placement fait par le capitaliste; nous prenons les catégories de capitaux en bloc, abstraction faite de l'habileté ou de la maladresse individuelle de tel ou tel détenteur de capital.

En prenant les catégories de capitaux par grandes masses, on voit que, dans une période un peu longue, elles subissent des destinées très différentes. Il y en a que les circonstances ont favorisées et qui se trouvent, à la fin de la période considérée, donner un revenu plus élevé qu'au début et avoir aussi, par voie de conséquence, une valeur vénale. Par contre, il y a des catégories de capitaux que les circonstances ont desservies et qui ont perdu une partie du revenu qu'elles donnaient, ainsi qu'une part plus ou moins importante de leur valeur vénale.

estinées depuis la guerre es placements d'avant-guerre.

Il ne faut pas aller bien loin pour en trouver un exemple. Supposons qu'à la veille de la guerre, il y ait eu cinq ou six lots de capitaux liquides à la recherche de placements et que l'un se soit placé en terres, un autre en maisons de rapport, d'autres en rentes sur l Etat ou en obligations industrielles, d'autres en actions de sociétés françaises, et d'autres encore en valeurs étrangères. Si l'on se demande aujourd'hui ce que sont devenues depuis 1914, les destinées de ces diverses catégories de capitaux, on

Source : BIU Cujas

voit qu'elles ont été très diverses. Certains placements ont porté chance aux capitaux qui y étaient investis, et ceux-ci se retrouvent avec des revenus plus élevés et une valeur vénale plus grande. Il y en a d'autres, au contraire, dont les revenus ont notablement diminué ou, dans certains cas, ont complètement disparu et dont la valeur vénale a subi des vissicitudes correspondantes.

Les phénomènes de rentes positives et négatives.

C'est là un aspect très important de la question et qu'il faudra envisager. Ces destinées différentes des capitaux dans le cours du temps donnent naissance à ce qu'on appelle les phénomènes de rente, dont nous avons déjà parlé. Il y a les rentes positives. Ce sont celles qui se traduisent par un accroissement du revenu ou de la valeur vénale du capital jadis placé. Elles correspondent aux chances favorables dont les capitaux peuvent bénéficier. Il y a, par contre, les rentes négatives. Ce sont celles qui se traduisent par une perte plus ou moins grande du revenu et, par suite, de la valeur vénale. Elles correspondent aux chances défavorables qui guettent tous les placements possibles de capitaux.

Par conséquent ce chapitre sera divisé en deux sections. Dans la première, nous étudierons, le premi aspect de la question et, dans la seconde, les phénomènes de rentes, négatives ou positives.

Section I

Les placements et le taux de l'intérêt.

Nous sommes en présence du capital liquide qui vient chercher un placement sur le marché. Sur le marché les choses se passent exactement, ou presque, comme sur le marché du travail. Sur l'un comme sur l'autre, il y a une demande et une offre. Il faut tout d'abord rechercher quels sont les éléments qui constituent la demande du capital et quels sont ceux qui constituent l'offre.

Eléments de la demande et de l'offre des capitaux.

Eléments de la demande des capitaux.

Les éléments qui forment, à un moment donné, la demande globale de capital liquide sont nombreux. On peut les ramener aux quatre catégories suivantes, en commençant par celles qui ont la moindre importance pratique :

Les demandes de crédit à la consommation.

I° - Les demandes qui se rapportent à ce qu'on appelle le crédit à la consommation. Il y a des gens qui sur le marché, demandent du capital, non pas pour l'investir dans des affaires productives, mais tout simplement parce qu'ils ont besoin de ressources et qu'ils veulent l'employer à la satisfaction de leurs

Source : BIU Cujas

besoins personnels. Il est inutile de dire que, sur les marchés modernes de capitaux, cette première demande tient une place très modeste et, dans la suite, nous n'aurons pas l'occasion d'en parler souvent.

Les demandes de capitaux en vue de la spéculation.

2° - Les demandes de capital en vue d'opérations de spéculation, plus importantes que dans le premier cas, bien que très variables selon les années. Il y a des spéculateurs professionnels qui disposent, en général, d'une certaine quantité de capitaux leur appartenant et, en temps normal, il n'ont pas besoin de faire appel à des capitaux empruntés. Cependant, aux époques où la spéculation est extrêmement active, ils éprouvent le besoin d'étendre leurs opérations et, comme le capital qu'ils possèdent n'est pas suffisant, ils font appel à des capitaux empruntés. Ce n'est pas le crédit à la consommation, ni à la production, mais simplement un emprunt en vue de la spéculation.

Les périodes de spéculation intense.

Dans les périodes de spéculation intense, ce ne sont plus seulement les professionnels qui spéculent, soit sur les marchandises, soit sur les valeurs mobilières. C'est aussi une grande partie du public qui, constatant qu'on peut facilement gagner de l'argent en spéculant, veut avoir sa part du gain et, sans rien y connaître, se lance dans la spéculation, la plupart du temps avec des capitaux empruntés. En certaines périodes de spéculation intense, comme aux Etats-Unis entre 1925 et la fin de 1929, des sommes énormes ont été empruntées pour être employées en opérations de spéculation, qui d'ailleurs ont mal fini.

Nous arrivons maintenant aux deux catégories de demandes qui sont de beaucoup les plus importantes, et forment la fraction la plus considérable de la demande globale des capitaux sur le marché. Ce sont :

Les demandes en vue de la création ou du développement des entreprises.

3° - Les demandes en vue de la création, du développement, de l'agrandissement des entreprises. Ce sont les entreprises de toutes sortes : industrielles, commerciales, agricoles, de transports, etc... Voilà une demande de capital qui a une très grande importance pratique.

Les demandes de l'Etat.

4° - Enfin les demandes, qui ne sont pas moins considérables à certaines époques, que les Etats viennent faire sur le marché. Les Etats sont de très grands consommateurs de capitaux et apportent sur le marché des demandes importantes. Il n'y a, pour en avoir une idée qu'à constater quel est, à l'heure actuelle, le chiffre global des dettes publiques dans les principaux Etats, non pas seulement dans les principaux, mais dans les Etats d'ordre de grandeur plus modeste. Cela traduit très bien l'énorme demande de capitaux que les Etats apportent sur le marché.

Source : BIU Cujas

Ces deux dernières sources de demandes sont celles qui représentent - et de beaucoup - la plus grande part des demandes sur le marché.

Cela posé, il faut se demander quels sont les faits qui agissent sur ces demandes, tantôt pour les rendre plus intenses, tantôt pour les diminuer.

Les découvertes accroissent les demandes de capitaux des entreprises.

Si nous considérons les capitaux demandés par les entreprises, tous les phénomènes qui développent, surexitent l'esprit d'entreprise vont évidemment accroître la demande de capital liquide de la part des entreprises. On peut citer les grandes découvertes, qui se prêtent à des applications industrielles, dont on peut tirer bénéfice. Ainsi, dans le cours du XIX° siècle, le création des réseaux de chemins de fer a été l'occasion d'une très forte demande de capitaux et d'un très vif essor industriel. Si l'on veut prendre d'autres exemples plus proches de nous, on n'a qu'à citer les applications industrielles, de plus en plus variées, de l'énergie électrique, ou bien encore l'automobile, l'aviation, bref toutes les découvertes qui peuvent susciter des entreprises nouvelles.

De même la découverte de mines.

La découverte de gisements miniers importants, mines d'or, de fer, de charbon, donne également naissance à des entreprises nouvelles et, par suite, à des appels nouveaux au capital. Il en est de même de la mise en valeur des pays neufs ou de pays qui sont restés plus ou moins longtemps en arrière.

La mise en valeur des pays neufs ou arriérés.

Par contre, il y a des faits qui sont tout à fait propres à diminuer la demande de capital de la part des entreprises. Lorsqu'une guerre éclate, les entrepreneurs restreignent leurs demandes, exception faite de ceux qui travaillent directement pour la guerre. Et puis on a beaucoup de peine à trouver des capitaux, parce que les capitalistes ne se déssaisissent pas volontiers de l'argent qu'ils détiennent.

La guerre ou les périodes de troubles restreignent cette demande.

Sans même retenir l'hypothèse extrême et rare d'une guerre, toutes les fois qu'on traverse une période de troubles généralisés, d'inquiétude du lendemain, les entreprises restreignent inévitablement leurs demandes de capitaux.

Les demandes de capitaux de l'Etat augmentent en temps de guerre;

Lorsqu'on recherche ce qui peut accroître ou diminuer les demandes de capitaux de la part des Etats, on s'aperçoit que souvent, il y a contradiction entre la conséquence de tel fait sur les demandes de l'Etat et la conséquence du même fait sur les demandes des entreprises. La guerre, qui restreint les demandes des entreprises, force, au contraire, les Etats belligérants à apporter sur le marché des capitaux des demandes d'une importance exceptionnelle, qui va en augmentant à mesure que les hostilités se prolongent.

Source : BIU Cujas

ou de troubles.

Les périodes d'inquiétude, de troubles, ne sont pas favorables aux demandes des entreprises. Au contraire, elles aussi forcent les Etats, d'une façon plus ou moins pressante, à formuler de nouvelles demandes de capitaux, parce que, la plupart du temps, ce sont des périodes de déficit budgétaire et un Etat qui se trouve en face de caisses à peu près vides n'a plus qu'un recours : c'est de porter sur le marché des capitaux une demande d'emprunt. Par conséquent, les faits qui restreignent les demandes de la part des entreprises, les augmentent au contraire de la part des Etats.

Les demandes de capitaux pour l'outillage national.

Mais il faut ajouter que, même en période de prospérité, les Etats ont parfois de bonnes raisons de porter les demandes de capitaux sur le marché, par exemple, lorsqu'ils veulent développer ce qu'on appelle l'outillage national et, par conséquent, créer de nouvelles sources de richesses. Ce sont là des demandes qui ont avantage à se produire dans les périodes prospères et qui, en fait, atteignent assez souvent une intensité assez grande.

Action du taux de l'intérêt sur la demande de capitaux.

Parmi tous les faits qui peuvent ainsi agir, soit pour l'augmenter, soit pour la diminuer, sur la demande de capital, il y en a un dont il convient de se demander s'il a une importance quelconque au point de vue qui nous occupe. C'est le taux de l'intérêt.

Sur le marché, le capital se comporte comme une marchandise. Or, pour les marchandises, on constate que, si le prix qu'il faut payer s'élève, toutes autres choses égales, la demande de ces marchandises diminue. C'est une loi tout à fait générale. Inversement, la demande augmente lorsque le prix de cette marchandise diminue. Or, le taux d'intérêt du capital, c'est le prix qu'il faut payer pour en obtenir l'usage. Est-ce que les variations du taux de l'intérêt produisent, sur la demande du capital, des effets comparables à ceux que produit, sur la demande des marchandises, les variations du prix de ces marchandises ?

Son action est-elle analogue à celle des prix ?

Les variations du taux de l'intérêt, en hausse ou en baisse, produisent certainement des effets sur la demande du capital, mais ici il faut avoir soin de distinguer entre la demande faite par les Etats et celle faite par les entreprises.

En cas de guerre ou de déficits l'Etat emprunte, quel que soit le taux de l'intéret.

En ce qui concerne la demande des Etats, le taux de l'intérêt peut avoir des effets, mais ceux-ci ne sont pas toujours ceux qu'on pourrait croire. Il peut très bien se faire qu'un Etat emprunte, même lorsque le taux de l'intérêt est le plus élevé, par conséquent le plus désavantageux pour l'emprunteur. C'est le cas des emprunts de guerre. C'est une nécessité inévitable.

Source : BIU Cujas

Donc il faut bien que l'Etat emprunte, à quelque niveau que se soit élevé le taux d'intérêt. Dans ce cas, on ne peut dire que le taux de l'intérêt ait un effet restrictif sur la grandeur des demandes de capital. Il en est de même des emprunts que les Etats font en temps de paix, parce que leurs caisses sont vides. Il faut les remplir et l'Etat va emprunter à n'importe quel taux; il y a même là un danger assez considérable.

Il ajourne les emprunts en vue de l'outillage national, si l'intérêt est trop élevé.

Par contre, il y a des emprunts que l'Etat peut ajourner, lorsque les conditions du marché ne sont pas favorables, lorsque le taux d'intérêt lui paraît trop élevé et, par conséquent, trop onéreux pour les finances publiques. C'est le cas notamment des emprunts ayant pour objet la création de routes, de ports, de voies ferrées,en un mot, ce qu'on appelle l'outillage national. Ces emprunts n'ont pas le même caractère d'urgence que ceux indiqués ci-dessus. On peut donc sans inconvénient les ajourner.

Tout compte fait, les emprunts de l'Etat ne sont pas extrêmement sensibles, lorsqu'ils ne le sont pas du tout aux variations du taux de l'intérêt.

Les demandes des entreprises varient, au contraire, avec le taux d'intéret.

Il n'en est pas de même des appels de capitaux que font les entreprises. Celles-ci sont extrêmement attentives aux variations du taux de l'intérêt et, lorsqu'il s'élève, elles diminuent leurs demandes. Au contraire, elles les multiplient, lorsque le taux de l'intérêt s'abaisse. C'est qu'en effet, pour les entreprises, il y a une question que l'Etat ne se pose pas, tout au moins dans les mêmes termes. C'est la question du prix de revient. Les entreprises sont constamment obligées de calculer, avec le plus de précision possible, le prix de revient de la marchandise qu'elles offrent au public. Parmi les éléments de ce prix de revient, calculé de façon à laisser à l'entreprise une marge suffisante de bénéfices, il y a évidemment l'intérêt du capital emprunté. Telle entreprise qui pourrait faire appel à des capitaux neufs, lorsque le taux de l'intérêt est modéré, ne le fera pas, lorsque le taux de l'intérêt sera élevé, parce que le prix de revient en ressentirait les effets d'une façon trop pressante.

Car il est un élément de leur prix de revient.

Par conséquent, l'abaissement du taux d'intérêt fait apparaître sur le marché des demandes plus grandes de capital de la part des entreprises. Au contraire, l'élévation du taux d'intérêt éloigne leurs demandes.

L'offre du capital.

Voilà pour la demande de capital. Nous allons maintenant passer à l'offre du capital.

Qu'est-ce que l'offre du capital ? Il faut avoir

Source : BIU Cujas

soin de distinguer deux catégories différentes. La première, qui se traduit par des chiffres considérables, est une offre purement apparente, qui n'est pas en réalité, une offre de capital. Il y a, par contre, une offre qui en est vraiment une. C'est l'offre du capital neuf, qui vient de se former.

Distinction à faire.

Retour sur le marché de capitaux déjà placés.

A tout moment, sur un marché important, on voit reparaître une masse de capitaux qui avaient déjà fait antérieurement leur apparition sur ce marché financier et y avaient trouvé des placements et qui y reviennent tantôt volontairement, tantôt par nécessité. Ce sont des capitaux qui avaient été placés et qui reparaissent sur le marché en quête d'un emploi nouveau. C'est là un fait extrêmement fréquent. En voici quelques exemples.

Amortissement d'obligations ou de rentes.

Une société amortit dans un certain espace de temps les obligations qu'elle avait émises dans le public, ou bien un Etat amortit progressivement ses emprunts et, par conséquent, rembourse ses prêteurs comme la société rembourse ses obligataires. Le rentier dont le capital est remboursé, l'obligataire qui rentre en possession de son argent, si ce sont des personnes sages, ne vont pas considérer l'argent qui leur rentre comme de l'argent à dépenser. Ils vont lui chercher un emploi nouveau.

Remboursement des actionnaires d'une société en liquidation.

Voici, d'autre part, une société qui, pour une raison quelconque, entre en liquidation. Ce peut être parce que la société arrive au terme de la durée fixée par ses statuts, ou bien parce qu'elle ne fait pas de bonnes affaires et qu'elle estime de son intérêt d'arrêter les frais. Elle va réaliser son actif et pouvoir, au moins partiellement, rembourser ses actionnaires. Elle les rembourse tantôt partiellement, tantôt intégralement, parfois même avec une plus-value. L'actionnaire ainsi remboursé va faire comme le rentier et l'obligataire : il va chercher pour le capital qu'on lui rend un placement nouveau.

Vente de valeurs mobilières ou de biens-fonds.

Enfin, troisième hypothèse, voici un homme qui possédait des valeurs mobilières, ou qui était propriétaire d'une maison ou d'un domaine rural. Il estime qu'il aurait avantage à chercher un autre placement et il commence par vendre ce qu'il avait acheté, ses valeurs, sa maison, son domaine rural.

Dans ces cas l'offre de capitaux n'est qu'apparente.

Or, dans tous ces cas - et on pourrait multiplier les exemples - il y a bien sur le marché une offre de capital liquide, mais cette offre est purement apparente. Ce n'est pas une offre existant en réalité.

En effet, si je vends sur le marché de Paris,

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

mettons pour 100.000 francs de valeurs mobilières, mon acheteur, qui avait auparavant un capital liquide de 100.000 francs, vient de l'employer à acheter les valeurs que j'ai apportées sur le marché. Après l'opération, j'ai bien entre les mains un capital de 100.000 francs pour lequel je peux chercher un emploi, mais mon acheteur qui avait un capital de 100.000 francs, a désormais un lot de valeurs mobilières. Par conséquent, il n'y a eu, dans cette hypothèse, qu'une sorte de chassé-croisé entre les capitaux disponibles. Je n'avais pas de capital disponible. J'en ai désormais que j'apporte sur le marché, mais mon acheteur qui avait un capital disponible, ne l'a plus. Par conséquent, dans l'ensemble du marché, il n'y a rien de changé.

Le capital offert sur le marché n'augmente pas.

La situation est peut-être un peu moins évidente dans les deux premiers exemples, mais elle est cependant assez claire. Lorsqu'une société rembourse ses obligations, c'est autant de moins qu'elle peut distribuer à ses actionnaires. Par conséquent, l'obligataire remboursé a entre les mains un capital liquide, pour lequel il va chercher un emploi sur le marché; mais l'actionnaire n'a pas entre les mains le capital liquide qu'il aurait eu, si la société n'avait pas remboursé ses obligations. C'est donc autant de moins à passer sur le marché.

On peut en dire autant dans le cas du rentier que l'Etat rembourse du capital qu'il avait emprunté.

Enfin dans l'hypothèse d'une société qui liquide ses opérations, qui réalise son actif, cette société va vendre ses marchandises en magasin, son outillage, ses immeubles, son usine. Or les acheteurs n'auront plus désormais entre les mains le capital qu'ils viennent de verser à la société et qui sera tout simplement passé entre les mains des actionnaires.

Dans tous ces cas, il n'y a pas vraiment une offre de capital portée sur le marché. Il y a seulement des chassés-croisés d'un capital à un autre.

L'offre effectuée est seule l'offre des capitaux neufs.

Nous arrivons maintenant à la seconde catégorie d'offre de capital sur le marché, qui, celle-ci, est une offre vraiment nouvelle. C'est d'ailleurs la seule offre nouvelle qui puisse se produire sur le marché. C'est l'offre du capital neuf. Nous entendons par capital neuf celui qui vient pour la première fois sur le marché, le capital qui vient de se former.

Les capitaux neufs se forment par l'épargne.

Comment le capital se forme-t-il ? C'est le phénomène de l'épargne et cela nous amène à définir avec le plus de précision possible, ce phénomène, dont on parle assez souvent sans avoir pris soin de le définir.

Source : BIU Cujas

L'épargne est une abstention.

L'épargne créatrice de capitaux, si on veut l'envisager au sens étroit du mot, il faut en donner une définition purement négative. Envisagée ainsi, on peut dire que l'épargne, c'est tout simplement un fait d'abstention. Voilà un homme qui a à sa disposition un certain revenu - peu importe que ce soit le revenu de son travail ou de son capital. Il a à sa disposition des sommes d'argent qu'il pourrait dépenser pour la satisfaction de ses beaoins, qu'il pourrait donc consommer, au sens économique du mot, d'une façon improductive. Or, cet homme ne consomme pas tout son revenu. Il en met de côté une certaine portion. Par conséquent, il s'abstient de consommer. Cela c'est le fait de l'épargne au sens étroit, originaire, du mot. C'est tout simplement un fait d'abstention.

L'épargne réserve en numéraire.

Quelle est la forme que revêt l'épargne à l'époque où nous sommes ? Dans la plupart des cas, elle revêt la forme d'une réserve en numéraire. Cela ne veut pas dire que l'épargnant amasse lui-même dans sa caisse des billets de banque ou des monnaies métalliques. A l'heure actuelle, l'épargnant n'amasse pas lui-même. Il laisse grossir, par exemple, son avoir à la caisse d'épargne où, s'il a un compte en banque, il laisse grossir ce compte sans y toucher pour ses besoins propres.

L'accumulation des biens matériels.

Mais ce n'a pas toujours été la forme qu'a prise l'épargne et, même à l'heure actuelle, ce n'est pas là la seule forme qu'elle prend. Pendant très longtemps, lorsque l'économie numéraire n'était pas aussi développée qu'elle l'est à l'heure actuelle, l'épargnant prenait la forme d'une accumulation de biens matériels. On accumulait par exemple du blé, ou bien l'on mettait en réserve des objets de parure, des bijoux, des lingots de métal précieux. C'était la forme que prenait l'épargne dans les sociétés primitives.

Cette forme réapparaît même dans les sociétés les plus civilisées, lorsque survient une période un peu longue d'inquiétudes et de troubles. Ainsi, pendant la guerre et les années qui ont immédiatement suivi, on a vu des gens qui n'avaient pas confiance dans les placements qui s'offraient à eux acheter des bijoux en se disant que c'était là un bien qui garderait sa valeur nominale. A l'époque troublée où nous vivons, on voit également réapparaître ces formes d'épargne, et non seulement chez nous, mais aussi aux Etats-Unis, en Angleterre et même en Allemagne.

La thésaurisation.

Cette épargne sous forme de biens matériels : lingots de métaux précieux, billets de banque, monnaies

Source : BIU Cujas

métalliques, c'est la forme qu'on appelle la thésaurisation. C'est le fait de mettre des biens en réserve sans chercher à en tirer parti donc sans les apporter sur le marché des capitaux.

C'est un fait dont on avait beaucoup perdu l'habitude à la fin du XIXème siècle. Dans les cours d'économie politique de l'époque, on ne citait la thésaurisation que comme un phénomène tout à fait exceptionnel. Mais on avait soin d'ajouter que, même dans les pays les plus prospères et les plus riches, c'était encore un fait habituel dans certaines classes sociales. Par exemple, le paysan français du XIXème siècle, qui avait une habitude d'épargne plus grande encore que maintenant, cachait son argent. Il ne le portait pas aux caisses d'épargne, encore moins aux banques. Cet argent - c'étaient en général des pièces de 5 francs en argent - il le conservait pour profiter des bonnes occasions qui pouvaient s'offrir lorsque, pas trop loin de sa propriété, une pièce de terre serait à vendre. C'était d'ailleurs une locution courante, soit dans la littérature, soit au théâtre, que de parler du bas de laine dans lequel le paysan français mettait ses économies.

La thésaurisation avait presque disparu à la fin du XIXème siècle. Même les paysans avaient pris l'habitude de porter leur argent à la caisse d'épargne, ou à la prochaine succursale d'un établissement de crédit.

La réapparition depuis la guerre

Mais les événements qui se sont produits depuis le commencement du XXème siècle ont fait reparaître les vieilles habitudes qu'on croyait oubliées et maintenant il y a une thésaurisation assez intense dans la plupart des pays. Il y en a une en France - très difficile à évaluer - qui se fait soit en bijoux, soit en billets de banque. La thésaurisation en billets de banque est évaluée - mais c'est un chiffre très sujet à caution - à 20 ou 25 milliards. La presse américaine nous affirme également qu'il y a une thésaurisation aux Etats-Unis. En fait, il y a à l'heure actuelle une thésaurisation dans tous les pays inquiets du lendemain c'est-à-dire dans le monde entier.

La thésaurisation est improductive.

Au point de vue économique, la thésaurisation a l'inconvénient grave de rendre une partie de la richesse privée improductive. Les billets de banque enfouis dans une cachette ne produisent rien. C'est une richesse qui dort. Les Etats ne peuvent d'ailleurs pas grand chose pour faire renoncer le public à cette habitude. Cela dépend de circonstances extrêmement générales contre lesquelles, seule, une bonne volonté générale pourrait quelque chose.

Source : BIU Cujas

L'épargne productive.

Au contraire, l'épargne qui vient s'offrir sur le marché devient une épargne productive. Il faut donc avoir soin de distinguer : 1° l'épargne tout entière, qui est une abstention; 2° l'épargne thésaurisation et enfin 3° l'épargne apportée sur le marché, qui est, le cas échéant, une épargne productive.

Si l'épargne qui forme seule les capitaux neufs, c'est l'abstention de consommer tout ce qui pourrait l'être, il est alors important de se demander de quoi dépend la grandeur de l'épargne dans un pays et quelles sont les circonstances qui font varier, soit en moins, soit en plus, les quantités de capital apportées sur le marché.

Eléments qui déterminent le volume annuel de l'épargne.

La quantité d'épargne que l'on trouve, chaque année, dans un pays dépend de beaucoup d'éléments. C'est ce qui explique que, d'un pays à un autre, et même dans le même pays, il y ait des différences assez sensibles dans le volume annuel de l'épargne. Quels sont les principaux éléments qui déterminent ce volume annuel de l'épargne ?

Le tempérament national.

Il y a tout d'abord un élément purement psychologique. Dans un peuple, c'est affaire d'habitude, de tradition, de conception générale de la vie. A ce point de vue, il y a de très grandes différences d'un peuple à un autre. Il y en a qui épargnent beaucoup plus que d'autres. Parmi les peuples épargnants, on peut citer la France, l'Italie, la Belgique et l'Ecosse, qui est peut-être le pays dans lequel l'esprit d'épargne est le plus grand. Par contre, les Américains, les Anglais, les Allemands ont une mentalité d'épargne moins développée.

L'importance de la classe moyenne.

L'épargne dépend ensuite, dans une mesure assez large, de la structure du pays et notamment de l'importance de la classe désignée du terme un peu vague de classe moyenne. C'est certainement dans cette classe que l'épargne est la plus grande, où elle a le plus de chance de se former en quantité considérable. En

C'est elle qui épargne le plus.

effet, la classe moyenne se caractérise à la fois par des ressources permettant de vivre avec une certaine aisance et par une modération assez marquée dans le train de vie, dans les goûts, les habitudes, de sorte qu'avec des ressources qui ne sont cependant pas très considérables, elle trouve le moyen de réaliser des épargnes assez importantes. Par conséquent, le volume de l'épargne doit être plus grand, toutes autres choses égales, dans les pays où la classe moyenne a gardé la structure la plus forte, aussi bien à la campagne qu'à la ville.

Au-dessous de la classe moyenne, dans la masse des travailleurs, soit du village, soit de la ville,

Source : BIU Cujas

L'épargne est plus difficile pour la masse des travailleurs.

l'épargne est certainement plus difficile à réaliser parce que les ressources de cette classe de travailleurs sont moins abondantes et surtout moins régulières. Prêcher l'économie et l'épargne aux travailleurs manuels, c'est très bien, on doit le faire. Mais il faut se dire que cela suppose chez eux des qualités d'énergie et de ténacité peu communes. Et puis, lorsque les travailleurs manuels ont réussi à constituer une certaine épargne, celle-ci est constamment menacée par les risques qui peuvent s'abattre sur eux : chômage, maladie du chef de famille ou de l'un des siens. Tous ces événements ont vite fait de consommer l'épargne amassée.

surtout ceux des villes.

Il faut encore faire une différence, quand on parle des travailleurs manuels, entre ceux des campagnes et ceux des villes. Ces derniers sont évidemment soumis à des occasions de dépenses beaucoup plus grandes que les travailleurs des campagnes, et ceux-ci arrivent à réaliser une épargne qui est souvent supérieure à celle des travailleurs des villes, bien que dans les campagnes, les salaires soient moins élevés.

Formes de l'épargne populaire.

Malgré ces difficultés, il y a cependant, dans la plupart des pays, une épargne populaire assez importante qui, par tête, n'est évidemment pas très grande, mais qui, étant donné la masse des travailleurs manuels, atteint tout de même des chiffres assez élevés. Cette épargne se fait sous différentes formes.

Les dépôts dans les caisses d'épargne.

D'abord par des dépôts dans les caisses d'épargne. Les caisses d'épargne sont des institutions qui présentent le caractère d'être soutenues moralement, et parfois pécuniairement, par les pouvoirs publics. Ce soutien pécuniaire permet aux caisses d'épargne de servir, pour les dépôts qui leur sont confiés - dépôts à vue ou à court terme - des intérêts plus élevés que les banques ne peuvent le faire. De plus, elles ne cherchent pas à réaliser des bénéfices. Elles couvrent simplement leurs frais d'administration. Leurs administrateurs leur donnent leur temps pour rien, ce qui permet aussi de payer des intérêts plus élevés.

L'achat de terres.

Voilà donc une première forme possible de l'épargne populaire. Une seconde forme - mais celle-ci n'intéresse que les travailleurs de la campagne - c'est l'achat de terres. L'ouvrier agricole économe et laborieux a pour ambition de devenir un propriétaire se suffisant à lui-même. On voit ainsi, partant de la classe des salariés agricoles, des gens qui, peu à peu, arrivent à se constituer morceau par morceau des propriétés qui leur permettent d'obtenir une situation de producteur paysan autonome. C'est ce qui se passe souvent

Source : BIU Cujas

en France en ce moment.

L'achat de rentes et d'obligations.

Pour le travailleur des villes, l'achat de terre ne peut l'intéresser, mais il y a les achats - qui sont également faits par la classe paysanne - de certaines obligations, de valeurs mobilières favorites de l'épargne populaire. Ce ne sont pas seulement les titres de l'Etat, mais les obligations de certaines grandes villes notamment celles de la Ville de Paris. Elles sont très recherchées par l'épargne populaire, d'autant plus que, pour beaucoup de séries d'obligations de la Ville de Paris, il s'y ajoute l'attrait de lots. Il y a, dans le même ordre d'idées , les obligations du Crédit foncier, qui sont extrêmement recherchées par l'épargne populaire.

L'affiliation à des sociétés de secours mutuels.

Enfin une dernière forme d'épargne populaire, et ce n'est pas la moindre, c'est l'affiliation à des groupements d'assurances, par exemple à des sociétés de secours mutuels. Ces sociétés ne sont certes pas fondées sur les principes stricts de l'assurance. Cependant elles se rattachent à la conception générale de l'assurance.

Le principe de l'assurance.

En quoi consiste l'assurance ? Au point de vue économique, en faisant abstraction de la très grande variété de formes juridiques que l'assurance peut revêtir, elle consiste en ceci :

Moyennant le paiement d'une cotisation, appelée prime, l'assuré a droit au versement d'une certaine somme, pour lui et les siens, en cas d'accident, de maladie, d'invalidité prématurée et lorsque survient la vieillesse, l'assurance paye soit une certaine somme une fois pour toutes, soit une rente.

L'assurance obligatoire n'élimine pas l'assurance volontaire.

Il est vrai que, dans beaucoup de pays et de plus en plus, le système des assurances sociales ayant pour objet de couvrir les principaux risques de l'existence des salariés s'établit au titre obligatoire. De plus en plus, le principe de l'assurance contrainte remplace le principe de l'assurance libre. Mais il faut bien se dire que l'extension de l'assurance obligatoire ne rend pas du tout inutile l'assurance volontaire, parce que l'assurance obligatoire ne peut jamais donner à l'assuré que des prestations relativement modestes. Aussi l'homme qui est capable d'épargner peut se procurer par l'assurance libre bien des suppléments Dans le pays où l'assurance obligatoire est la plus ancienne, on n'a pas remarqué qu'elle ait fait du tort aux institutions d'assurances libres, notamment aux sociétés de secours mutuels.

L'épargne dans la classe des grandes fortunes

Nous venons de comparer à la classe moyenne - la plus épargnante - celle des travailleurs manuels. Si maintenant nous regardons, non plus au-dessous de la

Source : BIU Cujas

moyenne, mais au-dessus, nous voyons la catégorie sociale où l'on trouve les grandes fortunes. Dans cette classe sociale, toutes proprotions gardées, l'épargne est, la plupart du temps, moins grande que dans la classe moyenne. Sans doute, les ressources sont beaucoup plus considérables, mais on a l'habitude d'un train de vie beaucoup plus large, auquel on a beaucoup de peine à renoncer si les ressources viennent à diminuer, par exemple en temps de crise. Cela fait que, proportionnellement aux ressources, dans la classe riche, l'épargne est le plus souvent inférieure à ce qu'elle est dans la classe moyenne.

L'épargne dans les milieux de grandes affaires.

Il y a cependant, à côté de la classe moyenne, une autre catégorie sociale dans laquelle l'épargne est, une sorte de nécessité professionnelle. C'est dans les milieux de grandes affaires. En effet, dans ces milieux, on a constamment à développer, à étendre, à transformer les entreprises que l'on dirige. Il faut, pour cela, avoir constamment sous la main des capitaux disponibles qui permettent de ne pas faire appel à des capitaux demandés au dehors. Et puis, étant donné l'évolution très rapide des faits économiques, on a constamment aussi l'occasion de fonder des entreprises nouvelles, de s'intéresser à de nouvelles entreprises et, pour cela, il faut avoir à sa disposition de l'épargne en quantité abondante.

Il est vrai que les grandes entreprises sont de moins en moins des affaires individuelles. Ce sont de plus en plus, par la force des choses, des entreprises sous forme de sociétés, notamment de sociétés par actions.

L'épargne automatique : les réserves des sociétés par actions.

Cette observation nous amène précisément à signaler une forme d'épargne automatique qui se fait dans les sociétés par actions. C'est l'épargne constituée sous forme de réserves figurant dans le bilan. Lorsqu'une société par actions est gérée d'une façon suffisamment sage, ce n'est pas l'habitude de distribuer la totalité des bénéfices nets. On commence, bien entendu, par déduire des bénéfices bruts, les frais généraux, les amortissements : puis, dans la plupart des cas, on effectue ce qu'on appelle des réserves. Que fait-on de ces réserves ? On ne les emploie pas à l'achat de valeurs mobilières, de rentes ou d'obligations. On les fait entrer dans l'actif liquide de la société et on s'en sert pour développer l'outillage, pour construire des usines nouvelles, bref pour accroître la puissance productrice de l'entreprise. Il y a là une véritable épargne automatique, qui permet de développer les moyens des grandes entreprises.

A l'heure actuelle, cette forme d'épargne tient

Source : BIU Cujas

une très grande place dans le volume global de l'épargne nationale.

Action de la richesse acquise et de l'équipement économique sur l'épargne.

Enfin, à côté des habitudes, de la mentalité nationale, de la structure sociale, un troisième élément conditionne le volume de l'épargne dans un pays. C'est la richesse acquise et le degré d'équipement économique réalisé dans le pays considéré. Il est clair que plus la richesse nationale est grande et, surtout, plus l'équipement économique est complet, plus la production est forte et, par conséquent, plus il y a de possibilités d'épargne.

L'épargne et le niveau de la vie.

Certes il ne faut pas oublier que, à mesure que s'accroissent la richesse et l'équipement économique, les besoins grandissent aussi. Il y a, dans les pays riches, un niveau de besoins sensiblement plus élevé que dans les pays pauvres. Cependant l'expérience nous apprend que l'épargne est très sensiblement plus grande dans les pays riches. On peut dire d'une nation ce qu'on dit des individus : en matière d'épargne, ce sont les commencements qui sont les plus difficiles. Par conséquent, les pays riches ont plus de facilité à épargner que les pays pauvres.

Il nous faut maintenant envisager, mais vue par le côté de l'offre du capital une question que nous avons examinée au point de vue de la demande.

Nous nous sommes demandé si la demande de capital est influencée par le taux de l'intérêt. Lorsqu'il faut payer plus cher le capital dont on a besoin, est-ce que la demande tend à se ralentir ? Au contraire, lorsque le prix de l'intérêt s'abaisse, est-ce que la demande du capital tend à augmenter ? Nous avons indiqué qu'il fallait envisager la question différemment, suivant qu'il s'agit des demandes de l'Etat ou de celles des entrepreneurs.

Action du taux de l'intérêt sur l'offre du capital.

C'est exactement la même question qui se pose pour l'offre du capital : Est-ce que l'offre du capital est influencée par les variations qui surviennent dans le taux de l'intérêt ? Autrement dit, est-ce qu'il en est, de cette marchandise particulière qu'on appelle le capital liquide, comme des autres marchandises ? Faut-il dire que, lorsque le taux de l'intérêt s'élève, l'offre du capital tend à augmenter, parce que le prix est plus rémunérateur et que, au contraire, lorsque l'intérêt s'abaisse, l'offre du capital sur le marché va diminuer ?

Les différences de taux d'intérêt orientent

Evidemment, lorsqu'une catégorie particulière de demandes de capital, pour en avoir, offre un intérêt un peu plus élevé que la moyenne du moment actuel,

« Les Cours de Droit » 3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 Répétitions Ecrites et Orales S
Source : BIU Cujas

les offres de capitaux.

cela attire vers cette catégorie de demandes des offres plus abondantes. Par exemple, si l'Etat, pour placer des bons du Trésor - bons à très court terme - élève un peu le taux de l'intérêt des bons qu'il veut placer dans le public, cela en facilite l'écoulement. Tous les Etats le savent et lorsque le placement de bons du Trésor se fait un peu plus difficile, on n'a qu'à élever le taux d'intérêt pour voir affluer de nouveau les souscriptions.

Mais cette constatation de fait ne résout pas la question posée plus haut. Il ne s'agit pas de savoir si on peut tirer des souscriptions supplémentaires en élevant un peu le taux d'intérêt. La question est toute différente :

La hausse de l'intérêt stimule-t-elle la formation de l'épargne.?

Est-ce que,dans un pays, si le taux de l'intérêt vient à s'élever d'une façon générale, et non pas seulement pour telle ou telle catégorie de placements, cette hausse est de nature à provoquer la formation d'une épargne plus abondante ? Est-ce que le zèle des épargnants va se trouver stimulé par le fait qu'ils auront, pour leurs placements, d'une façon générale, un taux moyen d'intérêt plus élevé ?

A l'inverse, si l'on est dans une période où le taux de l'intérêt s'abaisse pour un certain temps, cette baisse est-elle de nature à ralentir la formation de l'épargne ? Voilà comment la question se pose.

Difficulté de la question.

Or c'est une question - comme il en est beaucoup en économie politique - à laquelle il est très difficile d'apporter une réponse précise. Si on cherche à la résoudre par l'examen des faits, en se demandant quelles sont les relations qui s'établissent entre les variations du taux de l'intérêt et celles du volume de l'épargne, on est assez embarrassé, parce que les données numériques, au moins sur un des deux termes du rapport, ne sont pas suffisamment précises. On peut, sans difficulté, suivre les variations du taux de l'intérêt. On n'a qu'à considérer le cours des valeurs de bourse, le taux moyen auquel se font les émissions de valeurs nouvelles, à se renseigner sur le taux des prêts hypothécaires qui sont, par exemple, consentis par les notaires, pour suivre exactement et d'une façon précise les variations du taux de l'intérêt. Mais ce qu'il est très malaisé de déterminer d'une façon précise, ce sont les variations du volume de l'épargne dans un pays. Là-dessus on n'a que des données fragmentaires qui, généralement, ne sont pas d'une certitude parfaite.

On connaît les variations du taux de l'intérêt.

Mais on connaît mal les variations de l'épargne.

Enfin, autre difficulté, si on peut, à certaines époques, établir un certain parallélisme entre les variations du taux de l'intérêt et celles du

Source : BIU Cujas

volume de l'épargne, cela n'est pas complètement démonstratif, parce que, à l'influence probable des variations du taux de l'intérêt sur le volume de l'épargne, il vient s'en ajouter beaucoup d'autres. Donc, si on est en présence d'un certain parallélisme entre les deux effets, on ne peut affirmer que ce soient les variations du taux de l'intérêt qui aient déterminé les variations de l'épargne.

L'épargne subit l'influence d'autres facteurs que le taux de l'intérêt.

Et puis les variations du taux de l'intérêt et du volume de l'épargne n'ont pas forcément un rapport unilatéral de cause à effet. Il ne faut pas s'imaginer que si l'on constate des variations correspondantes, ce seront nécessairement les variations du taux de l'intérêt qui les auront engendrées. Ce n'est pas nécessairement une variation du taux de l'intérêt qui aura été le phénomène initial et qui aura eu comme conséquence une variation correspondante du volume de l'épargne. Le contraire est parfaitement possible. Sans doute la première hypothèse est la plus probable. D'une façon générale, ce sera plutôt la variation dans le taux de l'intérêt qui sera la cause, et la variation dans le volume de l'épargne qui sera la conséquence; mais l'inverse peut se présenter. Si, dans un pays, l'épargne devient plus abondante, cela permet de développer, de perfectionner l'équipement économique. Avec une épargne plus abondante, on va pouvoir rendre la terre plus productive; on va pouvoir construire des usines, développer les affaires et, par conséquent, produire davantage. Si on arrive à produire davantage, il y a des chances pour que les salaires s'élèvent et aussi pour que la production globale à se partager étant plus grande, le taux de l'intérêt augmente. Voilà par conséquent un cas très possible dans lequel c'est par l'épargne qu'on a commencé, et la conséquence a été une variation correspondante du taux de l'intérêt.

L'abondance de l'épargne peut agir sur le taux de l'intérêt.

Il est donc très difficile d'arriver, par l'examen des données numériques, à des conclusions précises. Alors il faut essayer de résoudre la question d'une autre manière et faire appelle au raisonnement, pour tâcher de dégager certaines données de bon sens.

Solution de la question par le raisonnement.

Lorsqu'on veut raisonner sur la question, on trouve des raisons assez plausibles de croire que le volume de l'épargne est influencé par les variations du taux de l'intérêt. Mais on trouve également certaines raisons d'en douter et il n'est pas du tout certain que les variations du taux de l'intérêt agissent d'une façon positive sur les variations du volume de l'épargne.

Commençons d'abord par dégager la raison très

Source : BIU Cujas

simple qu'on a de croire que les variations du taux de l'intérêt agissent sur le volume de l'épargne.

Le taux d'intérêt stimule l'épargne qui est un sacrifice.

L'épargne implique un certain sacrifice du présent à l'avenir. L'homme qui épargne, au moins dans la plupart des cas, a besoin de retrancher quelque chose sur ses dépenses prévues et c'est une sorte de privation qu'il s'impose. Il pourrait, à l'heure présente, vivre plus largement, mais il y renonce, afin d'assurer la sécurité de son avenir.

Partant de là on peut raisonner de la façon suivante : On peut dire que l'épargne trouve un stimulant à ce sacrifice dans le taux de l'intérêt. Un homme consentira à épargner davantage, lorsqu'il saura que le sacrifice qu'il fait est payé d'un taux d'intérêt plus élevé.

Ce raisonnement très simple permet de croire que les variations du taux de l'intérêt agissent sur le volume de l'épargne. Mais il y a des réserves à faire.

Il y a d'abord en petit nombre, il est vrai, des revenus qui sont tellement abondants que l'épargne, pour ceux-là, n'implique plus aucune espèce de sacrifice.

Pour les très gros revenus, l'épargne n'est pas un sacrifice. Elle est automatique.

Il y a quelques années, au temps de la prospérité américaine, on nous avait indiqué les fortunes de quelques-uns des principaux milliardaires des Etats-Unis, et on nous avait dit notamment que le grand constructeur d'automobiles Ford avait à ce moment une fortune évaluée à deux milliards de dollars, soit 50 milliards de francs de 1927. Il est évident qu'avec une telle fortune, l'épargne ne peut être considérée comme un sacrifice, parce qu'il devient manifestement impossible à un homme de dépenser tous ses revenus. Dans ce cas, l'épargne change de caractère. Elle perd ce caractère traditionnel, bourgeois, qu'elle a par exemple en France, pour devenir une sorte d'accumulation automatique, et l'idée de sacrifice disparaît complètement. Mais de telles fortunes sont rares et on ne peut asseoir sur ce cas un raisonnement, bien qu'il y ait cependant un nombre appréciable de revenus assez larges pour que leur bénéficiaire, s'il n'a pas des goûts démesurés, puisse épargner sans que cela présente pour lui un sacrifice sérieux.

L'épargne peut être un plaisir.

Il faut encore ajouter que, même à une échelle de revenus plus modestes, il y a des gens chez lesquels la discipline de l'épargne est si fortement établie qu'ils arrivent à accumuler sans que cela représente pour eux un sacrifice sensible. Il y a des gens qui éprouvent ainsi une sorte de plaisir à épargner, et ce type d'homme a été décrit, avec une pointe de

Source : BIU Cujas

caricature dans l'Avare de Molière.

Ces observations montrent qu'il ne peut pas y avoir une relation très précise entre les variations du taux de l'intérêt et le volume de l'épargne. Comme conclusion de ces observations d'ordres divers , nous pourrons nous attacher aux deux remarques suivantes, qui résument de la façon la plus simple, la question un peu complexe que nous venons de traiter.

a diminution ensible et rusque de l' ntérêt diminue 'épargne.

I° - Une diminution très sensible et brusque du taux de l'intérêt aurait certainement pour effet d'entraîner une diminution sensible du volume de l'épargne. Si brusquement, il se produisait une baisse notable du taux de l'intérêt, il y aurait certainement une quantité d'épargnants assez grande qui seraient découragés, au moins momentanément, et on verrait une baisse du volume de l'épargne être la conséquence de la baisse du taux de l'intérêt. Nous avons dit une diminution notable et brusque. Nous n'en dirons pas tout à fait autant d'une diminution sensible, mais lente, parce que, en matière d'exigence quant au taux de l'intérêt, il y a une très grande part d'habitude. Lorsqu'on a pris l'habitude d'un taux de 5 ou 6 %, on trouve très modeste un taux de 3 ou 4 %, mais si, pendant un certain nombre d'années, on ne peut faire des placements qu'à ces derniers taux, on les trouvera finalement parfaitement normaux. De sorte qu'une diminution progressive du taux de l'intérêt n'aurait probablement pas, sur les variations du volume de l'épargne, le même effet qu'aurait une variation brusque de ce même taux d'intérêt.

ais non une iminution len- e.

défaut d'intét élevé, l'éargne subsiste ous la forme l'assurance.

2° - Si bas que l'on suppose tombé le taux de l'intérêt du capital, alors même qu'il tomberait presque à zéro, l'épargne évidemment se décourager d'une façon très sensible, mais même avec ce taux très bas, elle ne cesserait pas complètement de se former. La raison en est simple. L'épargne, même sans possibilité d'en tirer un intérêt, c'est une réserve pour l'avenir et l'idée d'avoir une certaine somme disponible pour les mauvais jours est assez forte pour inciter un certain nombre de gens à épargner, même sans l'attrait de l'intérêt à attendre du capital épargné.

Mais puisque nous sommes en train de faire cette hypothèse d'un taux d'intérêt tombé à zéro, il faut remarquer que, dans ce cas, ce qui subsisterait des formations d'épargne prendrait une forme tout à fait différente de ce qu'elle est à l'heure actuelle.

L'épargne consiste à avoir des comptes dans les caisses d'épargne, dans les banques, à acheter des valeurs mobilières, des terres, etc...., qui peuvent rapporter un intérêt. En supposant que le taux

Source : BIU Cujas

d'intérêt tombe extrêmement bas, l'épargne prendrait principalement, sinon exclusivement, la forme de l'assurance. Elle consisterait à payer des primes d'assurances, afin d'avoir la disposition d'une certaine somme, pour le cas où telle éventualité viendrait à se réaliser. Ce serait par conséquent un changement considérable dans l'aspect économique que ce phénomène apporterait.

L'épargne au point de vue de la collectivité.

Jusqu'à présent nous avons parlé de l'épargne en nous plaçant au point de vue des individus. Mais pour étudier ce phénomène, il faut se placer aussi au point de vue de la collectivité tout entière, en considérant une collectivité nationale comme formant un grand ensemble, quelle qu'en soit d'ailleurs la structure, abstraction faite des individus qui la composent. Qu'est-ce que l'épargne représente à ce point de vue ? Ici l'épargne se traduit par une certaine orientation imprimée à la production tout entière.

Il y a deux grandes catégories de biens matériels : d'une part, les biens de consommation, qui sont appliqués directement à la satisfaction des besoins humains; d'autre part, les biens de production, l'outillage; les usines, les stocks de marchandises, etc..., qui servent à mettre en mouvement le mécanisme de la production et de la circulation.

Ceux qui n'épargnent orientent la production vers les biens de consommation.

Les hommes qui dépensent tout ce qu'ils gagnent, qui consomment par conséquent d'une façon improductive toutes les ressources dont ils peuvent disposer, orientent la production nationale du côté de la production la plus grande possible des biens de consommation. Au contraire, les hommes qui épargnent, qui mettent en réserve, chaque année, une partie des ressources dont ils disposent pour leur consommation et qui emploient leur épargne dans des entreprises agricoles, industrielles ou commerciales, donc d'une façon productive, orientent la production nationale du côté de la production des biens de production. Par conséquent, la production nationale prendra des allures différentes, sera orientée plutôt du côté de la production des biens de consommation ou plutôt du côté de celle des biens de production, selon que l'esprit d'épargne sera plus ou moins répandu dans la nation tout entière.

Ceux qui épargnent l'orientent vers les biens de production.

De cette constatation très simple, on peut tirer les deux conséquences suivantes :

Chaque individu a une part de responsabilité dans l'orientation de

D'abord, - et c'est une chose à laquelle on ne réfléchit pas souvent et qui cependant mérite qu'on s'y arrête - c'est que chacun de nous, sans s'en douter, a une certaine part de responsabilité dans l'orientation que prend la production nationale. Chacun de

Source : BIU Cujas

a production.

es épargnants
onstituent les
apitaux neufs
t développent
'équipement
conomique.

e régime de la
ropriété col-
ctive ren-
rait difficile
a production
es capitaux
eufs.

taux de l'in-
rêt se déter-
ne d'après
ffre et la
ande du ca-
pital.

nous, pour une part évidemment infime, contribue, par la direction qu'il imprime à ses dépenses, à orienter la production nationale, soit du côté de la production des biens de consommation, soit du côté de la production des biens de production. Et c'est là une responsabilité dont il vaut mieux être conscient que de l'ignorer complètement.

Ensuite le phénomène de l'épargne a, au point de vue de la collectivité tout entière, une importance fondamentale. C'est par l'épargne que se constituent les capitaux neufs, qui permettent d'accroître sans cesse et de perfectionner l'équipement économique d'un pays. Il ne peut grandir, se perfectionner et se développer que par l'apport incessant de ces capitaux neufs, perpétuellement formés par l'épargne individuelle, de sorte que l'épargnant individuel - et sans s'en douter la plupart du temps - remplit une véritable fonction économique générale, dont une société ne peut se passer.

Une des difficultés en présence desquelles se trouverait une société organisée sur la base de la propriété collective, ce serait la difficulté de contraindre le peuple à réserver, chaque année, une fraction suffisante de ses ressources disponibles pour la constitution d'une épargne, parce que les propriétaires collectifs de la richesse nationale, que ce soit l'Etat ou des groupements ayant reçu mandat de l'Etat à cet effet, sont plutôt disposés à sacrifier l'avenir et le développement économique au présent qu'à faire le contraire. Le sacrifice du présent à l'avenir suppose un certain nombre de vertus que les propriétaires individuels possèdent le plus souvent, tout au moins en majorité, mais que les propriétaires collectifs seraient loin d'avoir.

Nous allons maintenant étudier comment se détermine le prix de l'usage du capital, c'est-à-dire l'intérêt. Le capital se comporte comme une marchandise pour laquelle il y a une offre et une demande.

Comment, d'une façon générale, se détermine le taux de l'intérêt ? Il y a une première idée générale, sur laquelle nous n'aurons pas besoin d'insister longuement, parce que c'est l'idée que l'on rencontre toutes les fois qu'on parle du mécanisme des prix. Le prix de l'usage du capital se détermine d'après le rapport existant, à un moment donné, entre la demande et l'offre. L'adaptation de l'offre à la demande, qui fixe le taux de l'intérêt, se fait par les changements qui surviennent sur le marché même.

En ce qui concerne la demande, pas de difficulté. Elle varie certainement d'après le taux de l'intérêt.

Source : BIU Cujas

En ce qui concerne l'offre il peut y avoir une certaine difficulté, résultant de ce qu'il n'est pa certain que, à la différence de ce qui se passe pou la demande, elle varie avec le taux de l'intérêt. M ce n'est pas la question qui se pose. En effet, nou sommes par hypothèse sur le marché des capitaux et ne s'agit pas de savoir quel sera le taux du capita dans l'avenir, mais quelle est, à l'heure actuelle, la quantité disponible de capital qui vient s'offri

L'offre s'adapte au taux de l'intérêt, comme la demande.

Cette quantité de capital ne se place pas néces ment tout de suite. Si le capital liquide apporté s le marché trouve que le taux de l'intérêt n'est pas suffisant, il peut se réserver pour plus tard. Par séquent, il est certain que l'offre du capital s'ad te, aussi bien que la demande, aux variations du ta de l'intérêt. Celui-ci se fixe au point qui assure, un moment donné, l'équilibre entre l'offre et la de mande.

Nous n'insistons pas davantage sur ce point. C est l'idée générale que l'on rencontre toutes les f qu'il s'agit d'étudier le mécanisme des prix de que que marchandise que ce soit. Seulement nous avons f en ce qui concerne le prix du capital, des remarque du même genre que celles précédemment faites en ce concerne le salaire, c'est-à-dire le prix du travai

Après avoir exposé le mécanisme de déterminati du salaire, nous avons ajouté que le salarié, le ca liste et l'entrepreneur se présentaient comme trois copartageants qui se répartissent la production tot le annuelle. Puisqu'il y a trois copartageants en p sence, un élément capital de la question est de sav quels sont les éléments, soit de force, soit de fai blesse, que chacun apporte avec soi dans le débat q va s'instituer. Dans ce cas, il importe de savoir quels sont ces éléments de force et de faiblesse. P

Eléments de force et de faiblesse de l'apporteur du capital.

le salaire, nous avons indiqué quels éléments de fo ce ou de faiblesse il apportait. C'est la même étud que nous allons maintenant faire en ce qui concerne l'apporteur du capital à la recherche d'un placemen La situation du capitaliste qui apporte son capital disponible sur le marché est bonne à certains point de vues, et faible à d'autres.

Il peut attendre une occasion favorable.

Elle est bonne, en ce sens que, en général, le détenteur d'un capital liquide est moins pressé de vendre tout de suite sa marchandise capital que le larié n'est pressé de vendre sa marchandise travai La plupart du temps le salarié ne peut attendre bea coup, parce que c'est de la vente de son travail q dépendent ses ressources quotidiennes. Le capitali peut voir venir, réserver son placement pour de

Source : BIU Cujas

meilleures occasions. Dans le débat qui s'institue entre les trois principaux copartageants, c'est un élément de force pour le capitaliste.

Le capital est très mobile.

En second lieu, le capital est une marchandise extrêmement mobile et, si l'on ne trouve pas sur le marché national des placements avantageux, on peut aller en chercher de meilleurs ailleurs. Le capital s'exporte très facilement. L'homme qui vend son travail peut se déplacer, mais beaucoup moins aisément que ne peuvent le faire les capitaux.

Le capitaliste n'est pas un professionnel.

Voici, par contre, les éléments de faiblesse que le capitaliste apporte avec lui dans le débat institué. Le capitaliste n'est pas ce qu'on peut appeler un professionnel. Le salarié est un professionnel; l'entrepreneur, qui groupe dans son exploitation le capital et le travail, est par excellence un professionnel. Pour réussir, il doit commencer par connaître exactement les conditions du marché, la marchandise qu'il fabrique, etc... Au contraire, le capitaliste est un homme qui, lorsqu'il emploie son capital dans une catégorie d'entreprise, n'en a, en général, qu'une connaissance sommaire, superficielle. C'est pour lui un élément de faiblesse.

Les capitalistes ne peuvent pas se grouper.

D'autre part, entre les salariés, dans les conditions actuelles du droit positif, la coalition est aisée. Nous avons indiqué, à propos des salaires, quelle était l'importance des syndicats professionnels de salariés et l'avantage qu'ils peuvent en tirer pour la fixation de leurs salaires. Les entrepreneurs peuvent également se grouper et on a parlé en première année des cartels et des syndicats de production. Salariés et entrepreneurs peuvent donc aborder le marché dans la situation avantageuse du monopoleur, ou presque, tandis que les capitalistes forment une foule dont les membres s'ignorent les uns les autres. Par conséquent, pour eux, la coalition n'est pas concevable. Il vont au débat en ordre dispersé, sans qu'une entente soit possible entre eux. C'est là encore un élément de faiblesse.

Voilà les faits les plus généraux qui déterminent le taux de l'intérêt. D'une part, le mécanisme de la formation ordinaire des prix, équilibre entre les offres et les demandes; d'autre part, les éléments de force ou de faiblesse que le capitaliste apporte avec lui.

Il y a un fait que l'on présente assez souvent comme exerçant une influence directe et assez grande sur la détermination du taux de l'intérêt. Il faut

« Les Cours de Droit » Répétitions Ecrites et Orales
Source : BIU Cujas - Sorbonne 3 S

examiner l'idée qu'on présente à cet égard, ne fût-ce que pour l'écarter.

Le taux de l'intérêt ne dépend pas de l'abondance des moyens monétaires.

On dit que le taux de l'intérêt dépend, au moins dans une assez large mesure, de l'importance des moyens monétaires, c'est-à-dire non seulement la monnaie métallique - maintenant réduite à peu de chose - mais les billets de banque, les comptes en banque sur lesquels on peut tirer des chèques. Ce sont des instruments monétaires modernes jouant un rôle plus grand que le billet de banque. Suivant cette théorie, le volume des instruments monétaires influerait directement sur le taux de l'intérêt. S'il augmente, le taux de l'intérêt baisse; s'il diminue, le taux de l'intérêt s'élève.

Cette affirmation paraît, à première vue, assez naturelle. En effet, nous sommes en présence d'un capital liquide sous forme de monnaie; il semble donc assez plausible que, si le volume de la monnaie augmente, l'offre du capital liquide en fasse autant et que, par conséquent, le taux de l'intérêt tende à baisser. Au contraire, si le volume de la monnaie se restreint, l'apport de capital liquide diminuera, causant une hausse du taux de l'intérêt.

Les périodes de grande production ou circulation monétaire sont des périodes de hausse de l'intérêt.

Cependant un fait montre combien cette théorie est fragile. Si l'on recherche quelles ont été les périodes de grande augmentation du volume de la monnaie, soit par suite d'une production accrue du métal-or, soit par suite d'une inflation, on s'aperçoit qu'elles n'ont pas été des périodes de baisse de l'intérêt, au contraire.

Il y a eu, par exemple, en Europe et dans le reste du monde, au XIXème siècle, deux périodes d'augmentation rapide dans la production du métal-or, donc d'augmentation du volume de la monnaie métallique : la période 1850-1860 et la période qui commence vers 1895 pour se prolonger jusqu'en 1916. Or elles ont été, non des périodes de baisse du taux de l'intérêt, mais au contraire de hausse.

Un autre exemple, plus près de nous, est donné par la période d'inflation générale qui a suivi la guerre. Dans la plupart des pays, on a mis en circulation des quantités considérables de billets de banque à cours forcé. Cet accroissement considérable du volume des instruments monétaires s'est accompagné d'une hausse de l'intérêt.

L'accroissement du volume de la monnaie augmente seulement et

Ainsi l'examen des faits nous montre que les conséquences se produisent en sens inverse de celles que la théorie annonce. Il n'est pas très difficile de montrer où est le vice de cette théorie. Elle renferme une certaine part, transitoire et provisoire, de

Source : BIU Cujas

provisoirement, les placements sur le marché monétaire.

de vérité. On peut admettre que, dans les périodes d'accroissement rapide du volume de la monnaie, il se crée de nouveaux capitaux liquides qui, tout d'abord, ne vont pas s'employer sur le marché des placements à long terme, mais vont rester flottants. Ces capitaux de création récente vont chercher des placements provisoires, à très court terme, sur ce qu'on appelle le marché monétaire. Ils vont s'employer par exemple en escompte d'effets de commerce, en opérations de report dans les bourses de valeurs ou de marchandises, en souscriptions de bons du Trésor à très court terme, de sorte que, au commencement d'une période d'augmentation du volume de la monnaie, on peut admettre que, sur le marché monétaire, mais sur celui-ci seulement, le taux de l'intérêt aura une tendance à la baisse. Mais cela n'est que provisoire et, assez vite, les choses reprennent leur équilibre. Et, en tout cas, cette tendance à la baisse ne se fait pas sentir autre part que sur le marché de l'argent à court terme. Elle ne se fait pas sentir sur le marché financier, où l'on cherche en général des placements à long terme, ni à plus forte raison sur le marché des valeurs mobilières.

mais non sur le marché financier.

Pourquoi la tendance à la baisse de l'intérêt est-elle provisoire, lorsque le volume de la monnaie augmente, et pourquoi, d'autre part, ne se fait-elle sentir que sur le marché monétaire et pas sur les autres ? La raison en est facile à comprendre.

L'abondance monétaire ne modifie pas le rapport de l'offre à la demande.

La monnaie n'est qu'une expression de la valeur des choses. Ce n'est pas peut-on dire, une richesse en soi, absolue et si, par suite de l'abondance nouvelle de la monnaie, la valeur des choses se traduit sur les marchés par une autre expression monétaire, ce changement se fait sentir aussi bien du côté de la demande du capital que de l'offre. Les deux termes du rapport changeant en même temps, il n'y a aucune raison pour que ce rapport se modifie. Le rapport entre l'offre et la demande reste exactement le même, avec une expression monétaire nouvelle, qu'il était auparavant avec une ancienne expression monétaire.

Pour préciser encore plus, s'il arrive - ce qui n'est pas toujours le cas - que l'abondance nouvelle de la monnaie en diminue la valeur et, par suite, fasse monter les prix, sans doute ce fait va accroître l'expression monétaire de l'offre du capital, mais il va accroître en même temps l'expression monétaire de la demande, puisque tous les prix subissent cette hausse, et il n'y aura rien de changé.

D'autre part, en supposant que l'abondance monétaire ne se traduise pas, au moins tout de suite, par

Source : BIU Cujas

L'abondance monétaire intensifie l'activité économique.

une hausse des prix, il y a des chances pour que cette abondance se traduise par une intensité plus grande de l'activité économique. Ainsi, dans les périodes de grande production de l'or, au XIXème siècle et au XXème on a remarqué que ces courants accrus d'or avaient pour conséquence une intensité plus grande de l'activité économique et, dans une certaine mesure, une production des richesses plus grande.

Cette augmentation de l'activité économique se traduit sans doute par un accroissement de l'offre du capital, mais en même temps elle se traduit par un accroissement de la demande.

En résumé, de quelque côté qu'on envisage les choses, on s'aperçoit que le rapport entre l'offre et la demande ne change pas. Cela explique qu'il n'y ait pas lieu de s'arrêter à cette théorie. Nous l'avons mentionnée parce qu'on la rencontre assez souvent, mais elle n'a jamais paru juste à M. Truchy.

Explication du taux de l'intérêt par l'école psychologique.

Il faut également dire quelques mots d'une autre théorie qui est assez ingénieuse et même assez curieuse. Elle a été formulée par des auteurs se rattachant à l'école économique psychologique, c'est-à-dire à celle qui prétend expliquer tous les phénomènes économiques par les répercussions qu'ils ont sur les actions et les pensées des hommes. Cette théorie se présente comme explicative du phénomène même de l'intérêt, car il ne s'agit pas seulement d'expliquer les variations du taux de l'intérêt, mais aussi de donner une définition du phénomène même de l'intérêt.

La dépréciation du futur et l'intérêt.

Cette théorie se rattache à une idée d'ailleurs intéressante et juste dans une certaine mesure. C'est l'idée de la dépréciation des biens futurs, qui se formule de la façon suivante : Un bien futur, dont nous ne pourrons disposer que dans six mois ou un an, toutes autres choses égales, vaut moins, à l'heure actuelle, qu'un bien présent dont nous avons la libre disposition.

Cette idée de la dépréciation du futur n'est pas inexacte. Si on consent à payer ce soir I5 ou 20 francs pour dîner, on ne voudra pas payer la même somme pour avoir la promesse d'un dîner dans un an d'ici. C'est un phénomène certain dans beaucoup de cas, et la théorie consiste à l'appliquer à l'explication du phénomène de l'intérêt du capital.

On dit : l'homme qui aujourd'hui paye à son vois une somme de I00.000 francs et qui reçoit la promesse de rentrer en possession de cette somme dans un an ferait une mauvaise affaire, parce qu'il changerait s un bien présent d'une valeur nette de I00.000 francs contre un bien, toujours de même valeur nominale, mai

Source : BIU Cujas

qui, parce que bien futur, ne vaut plus aujourd'hui 100.000 francs. C'est pour cela que l'homme qui prête à son voisin se fait promettre, pour l'échéance fixée, non pas 100.000 francs, mais 104.000, 105.000 ou 106.000 francs, pour que la prestation qui se réalisera dans un an ait la même valeur que la prestation actuelle.

Le raisonnement en est très simple. Il est certain qu'il y a là une idée qui vaut la peine d'être examinée, mais qui ne peut conduire bien loin et qui, en réalité, n'explique pas grand'chose.

a dépréciation u futur ne oue pas tou- ours.

D'abord il y a des cas dans lesquels la dépréciation du futur est réduite à très peu de chose, où l'on serait bien content, si on abandonne aujourd'hui une somme de 100.000 francs, de la retrouver intacte dans un an. Cela peut se présenter dans une période de dépréciation monétaire, où l'on est très heureux d'avoir un bien solide qui aura la même valeur dans un an ou dans six mois.

D'autre part, il est difficile d'imaginer ce que seraient les phénomènes économiques, si le fait de la dépréciation du futur n'existait pas. Comment les choses se passeraient-elles, si les hommes ne dépréciaient pas les biens futurs par rapport aux biens présents ? Personne ne peut le dire.

'intérêt exis- e en l'absen- e même de épréciation u futur.

Mais on peut affirmer que, même en faisant abstraction de ce fait psychologique, même en admettant que l'homme qui prête 100.000 francs aurait l'équivalent de sa prestation actuelle si, dans un an, on lui rendait exactement la même somme, il est bien clair que l'homme qui prête aujourd'hui 100.000 francs à son voisin, s'il a la possibilité d'obtenir, à un an d'échéance, 104, 105 ou 106.000 francs au lieu de 100.000, ne laissera pas passer l'occasion. Qu'il y ait ou non dépréciation future, il aura plus d'avantage à prêter à un taux de 4,5 ou 6 %, de sorte que l'intérêt ne disparaîtrait pas si la dépréciation du futur disparaissait aussi.

ette théorie 'explique pas es variations u taux de l'intérêt.

Si cette théorie prise dans ses termes les plus généraux, n'explique vraiment pas grand'chose, nous serons encore plus affirmatifs, lorsqu'il s'agit d'expliquer ce qu'ont tenté certains auteurs en vue de définir par les variations de la dépréciation du futur les variations du taux de l'intérêt. Ces auteurs ont raisonné de la façon suivante :

Comment expliquer que l'intérêt soit tantôt plus élevé, tantôt plus bas ? C'est parce que la dépréciation du futur n'est pas toujours la même. Lorsque le taux de l'intérêt s'élève, cela témoigne que la dépréciation du futur a augmenté. Au contraire, lorsque

Source : BIU Cujas

le taux de l'intérêt baisse, cela signifie que la dé préciation du futur a diminué. Or il est clair que c'est là une explication purement verbale, qui ne pr ve absolument rien.

Les différences dans le taux de l'intérêt.

Jusqu'à présent, nous avons étudié le phénomène de la détermination du taux de l'intérêt dans ce qu'i a de plus général, c'est-à-dire en supposant, tout a moins d'une façon implicite, qu'il n'y avait, à un moment donné, qu'un seul taux d'intérêt. C'est d'ail leurs ainsi que nous avons procédé pour l'étude du salaire. Nous avons commencé par chercher comment le salaire se détermine en supposant que le taux en est toujours le même, puis nous avons étudié les différences considérables qui existent entre les salaires.

Nous procèderons exactement de la même façon pour le taux de l'intérêt. Après avoir envisagé la question comme s'il y avait un taux unique d'intérêt, arrivons maintenant à l'exposé des différences et des raisons qui les provoquent.

Il n'y a pas qu'un seul taux d'intérêt, il y en a qui peuvent être très différents les uns des autres Il y a, d'une part, des différences d'un lieu à un autre, par exemple d'une nation à l'autre ou, dans le même pays, d'une région à l'autre, et, d'autre part, des différences selon la nature des placements.

Différences selon les pays.

Voyons d'abord les différences d'intérêt selon les lieux. Nous retrouvons ici une idée générale que nous avons eu l'occasion de formuler au sujet du salaire. Nous avons dit que les différences dans le tau du salaire s'expliquent par l'idée qu'il y a des grou pes de salariés qui ne sont pas concurrents entre eux C'est la même raison qui explique les différences de taux d'intérêt selon les lieux. Chaque pays forme un marché de capitaux qui a ses conditions propres et qui, par conséquent, a ses propres taux d'intérêt. Sans doute, ces différents marchés de capitaux communi quent les uns avec les autres. C'est le phénomène, exposé précédemment, de la migration internationale des capitaux. C'est un phénomène considérable mais, quelle qu'en soit l'importance, il ne réussit pas à abolir les différences d'intérêt d'un pays à un autr Chaque pays, par conséquent, malgré la migration internationale des capitaux, conserve ses propres conditions de production, d'offres et de demandes du ca pital et il est naturel que les taux d'intérêt diffè rent selon les marchés financiers.

Selon les régions d'un même pays.

Ce qui est vrai si l'on compare entre eux deux ou plusieurs pays l'est aussi, mais dans une mesure moindre, lorsqu'on compare, dans le même pays, des régions différentes.

Source : BIU Cujas

leurs mobi-
ères.

Dans le même pays, pour les valeurs mobilières, il y a un marché. Il ne peut donc y avoir de très grandes différences des taux d'intérêt selon les marchés pour ces valeurs. A qualité égale, les valeurs mobilières cotées sur le marché de Paris, de Lyon, de Marseille ne peuvent présenter entre elles des différences d'intérêt appréciables, parce que les opérations d'arbitrage sont extrêmement faciles et rapides entre deux places du même pays.

lacements sur
ypothèques.

Mais dans un même pays, on trouve des différences assez sensibles lorsqu'il s'agit de certaines catégories de placements. Ainsi les placements sur hypothèques ne se font pas au même taux d'intérêt dans les différentes villes d'un même pays, parce que ce sont des placements qui font appel aux capitaux de la région, de la ville et même du village. Ils sont donc très localisés et on peut très bien, au même moment, voir par exemple dans l'ouest de la France, des placements hypothécaires se faire à un taux plus élevé que dans l'est ou inversement. Ces différences sont non seulement sensibles, mais durables, parce que les capitaux qui s'emploient en placements hypothécaires ne vont pas facilement se placer ailleurs.

fférences de
ux d'intérêt
lon les pla-
ments.

Nous arrivons maintenant aux différences dans les taux d'intérêt selon les placements, qui nous retiendront plus longtemps.

Les placements sont de natures très différentes et, d'autre part, ils peuvent se faire pour des durées très différentes. Il faut d'abord distinguer les placements à court terme et les placements à long terme. D'une façon générale, les placements à court terme ne se font pas au même taux d'intérêt que les placements à long terme.

s placements
court terme.

Parmi les capitaux liquides, il y en a qui viennent s'offrir sur un marché, mais qui ne veulent pas s'immobiliser. Certains capitaux cherchent seulement à s'employer pour l'espace de quelques jours ou de quelques semaines, parce que leurs détenteurs veulent en retrouver très vite la libre disposition. Les placements qui s'offrent à cette catégorie de capitaux sont les escomptes d'effets de commerce, les placements en opérations de report, soit dans les bourses de valeurs, soit dans les bourses de marchandises; c'est également la souscription de bons du Trésor à deux ou six mois. Ce sont là des placements qui conviennent pour des capitaux qui ne veulent pas s'immobiliser.

ur taux
intérêt est
néralement

Ces placements se font, sauf des cas tout à fait exceptionnels, à un taux sensiblement plus faible que les placements à long terme. Cela se comprend très

Source : BIU Cujas

plus faible.

bien. Si l'on ne veut pas immobiliser son capital, on doit se contenter de placements qui rapportent moins. D'une façon générale, le taux d'intérêt des placements à court terme est sensiblement plus faibl que celui des placements à long terme. Il y a des pé riodes où cet écart dépasse la normale, notamment da

L'écart peut être considérable.

les années qui ont suivi la guerre, au cours des pér des de dépréciation monétaire. Comme on ne sait pas ce que deviendra la monnaie du jour au lendemain , l capitaux deviennent craintifs et ne veulent pas se laisser prendre au piège des placements à longue éch ce. Ils viennent alors tous se présenter aux placements à court terme. On a vu cela dans tous les pays qui ont subi des dépréciations monétaires, en Allema gne, en Belgique, en Italie, en France, etc... A ce moment, il se produit des différences considérables dans le taux des placements à long terme qui s'élèvent jusqu'à 7, 8, 9 et IO %, tandis que le taux des placements à court terme tombe à I,5 ou I %.

Les placements à long terme.

Dans les placements à long terme, on distingue plusieurs catégories. Ce peuvent être des placements en valeurs mobilières, et parmi ces placements, il convient encore de faire des distinctions. Il y a des placements en valeurs mobilières d'affaires industri les qui se subdivisent à leur tour. Les uns sont du type du prêt, c'est-à-dire en obligations. Le porteur

Placements en valeurs industrielles :

d'une obligation a, vis-à-vis de la société dont il a souscrit les titres, la situation juridique de prêteu Ce n'est pas un associé. D'autres placements en valeu mobilières qui se rattachent au type de l'association de la commandite industrielle. Les souscriptions d'ac

obligations;

actions.

tions dans les sociétés anonymes, la prise de part d'intérêt dans les sociétés en commandite ou en nom collectif, sont des placements du type de l'association.

Placements en fonds d'Etat.

A côté de ces placements en valeurs mobilières industrielles, il y a les placements en fonds d'Etat ou en valeurs émises par les autres collectivités publiques : provinces, départements, communes...

Placements immobiliers.

Puis, à côté de ces deux catégories de valeurs mobilières, il y a la masse énorme des placements im mobiliers, qui peuvent consister, soit en prêts hypo thécaires, soit en achat de propriétés foncières, ru rales ou urbaines.

Ces placements à long terme ne sont pas des pla cements qui, au même moment, se font à un taux uniqu d'intérêt.

Il y a des différences même dans une même catégorie.

Enfin, outre les trois catégories de placements à long terme mentionnées ci-dessus, il y a, au même moment, dans le même pays, des différences d'intérêt

Source : BIU Cujas

qui peuvent être assez grandes. Par exemple, le taux d'intérêt que l'on retire d'un placement immobilier sera, en général, plus bas que celui qu'on peut, à la même époque retirer d'un placement en valeurs mobilières. Non seulement pour les placements à long terme, il y a des différences très sensibles d'une catégorie à une autre, mais, dans la même catégorie, il peut y avoir aussi des différences très grandes dans le taux d'intérêt qu'on obtient par ces placements.

Explication de ces différences.

Il faut maintenant nous demander quelles sont les raisons de ces différences dans le taux de l'intérêt selon la nature des placements. La principale est celle par laquelle il faut commencer. C'est l'inégalité dans les risques que le placement implique. Tout placement implique des risques, c'est évident, mais ils sont nécessairement très différents, selon la nature des placements.

L'inégalité des risques

Lorsque le capitaliste cherche surtout un intérêt élevé, il doit se dire que, sauf une chance extraordinaire, il perd quelque chose du côté de la sécurité. Il est à peu près inévitable qu'il soit exposé à plus de risques que s'il se contente d'un taux d'intérêt plus modeste et le capitaliste à la recherche de placements fructueux doit, s'il est prudent, considérer qu'une partie de l'intérêt qu'il touche correspond à une sorte d'amortissement éventuel de son capital.

L'intérêt des obligations est ordinairement moins élevé que les dividendes des actions.

C'est pour cela que, d'une façon générale, les placements sous forme d'obligations donnent un intérêt moins élevé que ceux qui se font sous forme d'actions ou de parts d'associé dans les entreprises. L'obligataire, c'est un prêteur. Il a droit à un intérêt fixe et, tant qu'il ne l'a pas touché, l'actionnaire, l'associé ou l'entrepreneur n'ont droit à aucune contre-partie. Il n'y a de bénéfice et de dividende pour les actionnaires qu'autant qu'on a commencé par désintéresser les obligataires, de sorte que l'intérêt de l'obligation est mieux garanti que le dividende de l'actionnaire. Pour compenser cette différence de risque, on donnera aux placements en actions un intérêt plus élevé que pour les placements en obligations.

Cependant il y a des exceptions, parfois assez importantes, par exemple dans les périodes dépréciation monétaire, toujours intéressantes à étudier, parce qu'elles nous montrent les choses sous un autre aspect que la normale.

Dans ces périodes, on a vu se produire le

Source : BIU Cujas

C'est l'inverse en période de dépréciation monétaire.

phénomène inverse de celui que nous venons d'énoncer Les valeurs à revenus variables, c'est-à-dire les ac tions ou les parts d'associé, se vendaient à des cou tellement élevés que, tout compte fait, pour les cap talistes qui les achetaient, elles donnaient un inté rêt beaucoup moindre que les placements en valeurs à revenus fixes. En France, par exemple, entre I925 et I926, le cours des actions était monté si haut, que l'acheteur d'une action devait se contenter d'un int rêt de I,2 %, parfois moins, tandis qu'au même momen on trouvait sur le marché financier des obligations des fonds d'Etat qui donnaient 7, 8, 9 % d'intérêt.

La rente 6 % de l'Etat français, qui a été conv tie il y a quelques mois, a valu sur le marché de Pa ris, à la date du 20 juillet I926, par conséquent au point le plus aigu de la dépréciation monétaire, II frs.25 pour 6 frs. de rente, ce qui mettait par conséquent l'intérêt à tout près de I2 %. En même temps, on achetait sur le marché de Paris certaines actions à n'importe quel prix. Pour quelle raison ? C'est que le phénomène normal s'était renversé.

Etant donné l'allure de la dépréciation monétai re, les valeurs à revenus variables, c'était les fon d'Etat et les obligations. En effet, on avait droit, avec ces valeurs, à une somme fixe en francs - tant francs comme capital, tant de francs comme intérêt - ét l'acheteur d'une valeur à revenu fixe pouvait se croire exposé à ce que la quantité de francs qu'il avait le droit de recevoir dans quelques mois ne vai presque plus rien. Par contre, l'acheteur d'une vale à revenu variable pouvait se dire qu'en achetant une action, il devenait possesseur d'une valeur réelle, quelque chose qui représentait des usines, de l'outi lage, des marchandises, et que c'étaient là des vale qui auraient toujours un certain prix.

Les différences dans la sécurité des placements expliquent, dans la majorité des cas, les différence dans le taux de l'intérêt, mais cette raison, si im portante qu'elle soit, n'est pas la seule et un cer tain nombre d'autres faits contribuent à expliquer les différences selon les placements.

Pour certains placements, l'épargnant qui les préfère peut se contenter, au moins provisoirement, d'un taux d'intérêt plus faible que celui qu'il pour rait obtenir, parce que, en compensation, il a l'as surance d'une plus-value plus ou moins prochaine, so dans le revenu même qu'il tirera de son capital, soi dans la valeur vénale de la propriété ou de la vale mobilière en laquelle il va opérer son placement. I y a de nombreux exemples de cet espoir d'une plus-va

Source : BIU Cujas

prochaine, et en voici quelques-uns.

Propriétés foncières.

Les propriétés foncières situées dans une ville qui se développe rapidement, ou dans un quartier d'une ville en train de prendre une extension considérable, sont assez volontiers payés un prix très élevé, qui fait ressortir un taux d'intérêt relativement faible, parce que l'acheteur se dit que, cinq ou dix ans plus tard, l'extension de la ville ou du quartier ayant été réalisée, il bénéficiera d'une plus-value qui, dans certains cas, peut être très élevée.

Terrains à bâtir.

C'est pour la même raison qu'il y a des capitalistes qui achètent dans les villes des terrains non bâtis, non pas dans l'intention d'y construire tout de suite, mais tout simplement pour attendre que le développement de la ville ait donné une plus-value à ces terrains.

Dans ce cas, l'idée même du revenu actuel disparaît et on n'a en vue que la plus-value espérée du capital.

Valeurs à lots.

D'autres exemples nous sont donnés par les valeurs mobilières. Il y a, pour les placements en valeurs mobilières, de nombreux cas de différence dans le taux de l'intérêt. C'est le cas des valeurs pour lesquelles il y a des tirages au sort. Pour les valeurs à lots, le public se contente d'un intérêt plus faible que la moyenne, parce que chaque possesseur d'une de ces valeurs a toujours l'espoir de gagner un lot. Cela s'explique que l'émission de valeurs à lot - par exemple des obligations de la Ville de Paris ou du Crédit Foncier de France - ne soit pas plus coûteuse pour l'établissement émetteur qu'une émission de valeurs comportant simplement un intérêt.

Actions de sociétés.

D'autre part, lorsqu'une société par actions de fondation récente, mais qui paraît bien conduite et appelée à un assez grand développement prochain, émet ses titres sur le marché, il se trouve toujours des gens pour faire ce calcul qu'ils vont acheter une action qui, pour le moment, ne rapporte pas grand chose, mais qui, si la société marche bien, leur rapportera dans cinq ou dix ans un revenu plus élevé. Ils sacrifient par conséquent le revenu présent à l'espérance d'un gain futur.

Primes de remboursement.

Enfin, troisième exemple, toujours sur les valeursmobilières, qui s'explique par ce qu'on appelle la prime de remboursement : il y a, pour certaines rentes sur l'Etat et pour beaucoup d'obligations de sociétés industrielles, des cas dans lesquels la rente ou l'obligation est émise au-dessous du pair, c'est-à-dire qu'on émet sur le marché la rente ou l'obligation à un cours inférieur à la valeur nominale On

Source : BIU Cujas

émet, par exemple, à 900 francs un titre qui vaut nominalement 1000 francs. L'acheteur ne tient pas seulement compte du revenu actuel qu'il touche en achetant ce titre, mais aussi de l'espérance et de la proximité de la prime de remboursement qu'il touchera un jour.

Voilà donc une seconde raison qui explique les différences dans le taux de l'intérêt : l'espoir, à côté d'un gain actuel, d'un gain futur, soit en intérêt, soit en valeur vénale du placement.

Degré d'indisponibilité du capital.

Un troisième fait qui explique ces différences selon les placements, c'est le degré d'indisponibilité du capital que l'on place. On ne peut évidemment placer un capital, grand ou petit, sans le rendre indisponible pour un certain temps. Mais la durée de l'indisponibilité du capital peut être extrêmement variée. Il y a des placements dans lesquels le capital est indisponible pour un temps très long, d'autres dans lesquels, au contraire, il retrouvera très prochainement sa disponibilité. Ces différences influent très sensiblement sur le taux de l'intérêt. Plus le capital sera indisponible longtemps, plus il faudra que l'intérêt soit élevé, afin de compenser l'inconvénient qu'il y a à immobiliser son capital pour un temps assez long.

Bons du Trésor et bons de la défense nationale.

Cela est très sensible notamment dans ces titres d'une nature particulière qu'on appelle les bons du Trésor. Il y en a une catégorie qu'en France, depuis 1914, on appelle les bons de la Défense nationale, qui sont les bons du Trésor sous un autre nom et avec certains caractères particuliers. Les bons du Trésor sont à des échéances qui, en général, varient entre quelques semaines et une année. Il y a cependant des catégories pour lesquelles l'échéance dépasse un an. Or il est certain que l'intérêt attaché aux bons à un ou à deux mois est plus faible, parce que le capital n'est indisponible que pour une durée très brève.

Facilité de négociation en Bourse.

Ce fait se manifeste également sur le marché des valeurs mobilières, dans la facilité plus ou moins grande que le porteur d'une de ces valeurs a de la vendre pour retrouver son capital liquide. Il y a des valeurs dont le marché est extrêmement large et pour lesquelles, sauf des cas tout à fait exceptionnels, on est sûr de trouver une vente facile et, par conséquent, de retrouver le capital liquide qu'on avait investi dans ce genre de placement. Il y a, au contraire, d'autres valeurs mobilières qui, quelle que soit leur qualité, sont d'une vente difficile, sur lesquelles le marché est irrégulier. Si on veut s'en défaire, on peut être exposé à attendre, non pas

Source : BIU Cujas

seulement des jours, mais des semaines et même plusieurs mois.

A qualité égale - et c'est un phénomène qu'on constate très aisément dans toutes les bourses de valeurs mobilières - si on a deux valeurs dont l'une a un marché très large et dont l'autre a un marché irrégulier, la première valeur se cotera en bourse à des cours qui feront ressortir pour l'épargnant un intérêt plus faible que la seconde. Si l'on place son argent dans la seconde valeur, ayant un marché incertain, on demandera un cours d'achat tel que le taux de l'intérêt soit assez élevé pour compenser l'inconvénient qu'il peut y avoir à immobiliser son capital pour un temps durable.

Importance de la somme à débourser.

Enfin, après les idées de risque, de chance de plus-value, de degré d'indisponibilité du capital une dernière raison explique les différences dans le taux de l'intérêt. C'est l'importance de la somme qu'il faut débourser pour avoir le placement, et qui peut varier énormément. Pour s'en tenir au marché des valeurs mobilières, sans parler des propriétés foncières il y a des actions de sociétés prospères et anciennes pour l' acquisition desquelles il faut débourser 12, 15, 20.000 francs et quelquefois davantage. A côté de ces titres cotés très cher, il y a des obligations de la Ville de Paris que l'on peut acquérir moyennant un débours d'une centaine de francs.

Obligations et quarts d'obligations de la Ville de Paris.

En supposant des titres de valeur égale, il y a des émissions d'obligations, de la Ville de Paris, par exemple, pour lesquelles on trouve des titres représentants une obligation entière et d'autres titres qui ne représentent que le quart de la même obligation pour certaines émissions. On pourrait croire que cela revient au même pour l'acheteur. Pas du tout. Si on achète quatre quarts d'une obligation, cela en représente bien une entière, mais cela coûte sensiblement plus cher que si on achetait tout de suite l'obligation. L'unité se vend moins cher sur le marché de Paris que les quatre quarts du même titre.

Ce système permet aux épargnants les plus modestes d'acquérir un quart d'obligation, alors que l'achat d'une obligation entière leur serait peu accessible.

Coupures d'actions.

Les sociétés qui ont émis des actions, soit par unité, soit par coupures de cinq ou dix actions, et d'autres qui ont émis des actions par unité ou par dizième d'action sont dans le même cas. Lorsqu'on compare ces actions émises par unité, par multiple ou par fraction, on s'aperçoit qu'il en coûte plus cher pour acquérir dix dizième séparés d'action que pour acquérir une action entière.

Source : BIU Cujas

A mesure que le débours augmente, à qualité égal on peut se procurer des titres qui rapportent un intérêt plus élevé.

Variations du taux de l'intérêt dans le temps.

Des différences du taux de l'intérêt selon les placements, nous passons maintenant aux différences dans le temps.

Les variations du taux de l'intérêt dans le temps se produisent constamment. Le taux de l'intérêt n'est jamais tout à fait le même. Il en est du taux de l'intérêt comme du prix des marchandises, qui varie sans cesse.

Les mouvements d'ensemble du taux de l'intéret.

Lorsqu'on a parlé, en première année, des mouvements généraux des prix, qui ont des conséquences si importantes et, dans certains cas, assez graves, on a fait la remarque suivante : lorsque les statistiques constatent un mouvement général de hausse des prix, cela ne signifie pas que les prix sans exception soient orientés à la hausse. Cela veut dire simplement que, compensation faite des hausses et des baisses possibles, la résultante est un mouvement d'ensemble de hausse.

Cette remarque s'applique également à l'intérêt. Lorsqu'on parle du taux de l'intérêt, cela ne signifie pas, en cas de hausse, qu'il s'est élevé dans tous les genres de placements. Comme pour les prix, il faut prendre la résultante générale du mouvement, qui peut comporter des mouvements de sens divers.

Par quel procédé peut-on constater ces mouvements ?

Les cours des valeurs mobilières.

On s'en rend compte, au moins à partir du début du XIXème siècle, par un procédé très simple. A partir du moment où les valeurs mobilières ont pris un grand développement et où il y a eu dans les principaux pays des bourses de valeurs, les variations de cours de ces valeurs ont permis de suivre aisément les variations du taux de l'intérêt.

Ici une remarque préliminaire s'impose.

Le taux d'intérêt nominal.

Lorsqu'un Etat, une ville ou une société émet des valeurs mobilières à revenu fixe, ces titres ont un certain taux d'intérêt nominal, c'est-à-dire un taux qui exprime le rapport entre l'intérêt attaché au titre et sa valeur nominale. Ainsi pour une obligation d'une valeur nominale de I.000 francs, si l'obligation est à 4 % nominal, cela veut dire qu'on paiera au porteur 40 francs d'intérêt par an.

Le taux d'intérêt réel.

A côté du taux d'intérêt nominal, il y a - ce qui est important à notre point de vue - le taux d'intérêt réel. Voici une obligation d'une valeur nominale de I.000 francs, qui comporte un intérêt de 4 %, mais, par hypothèse, cette obligation a été émise au cours

Source : BIU Cujas

de 900 francs. On appelle intérêt réel le rapport entre le taux de 900 francs et l'intérêt attaché à l'obligation. Par conséquent, pour calculer le taux d'intérêt réel, il faudra établir le rapport entre 40 francs, intérêt stipulé et 900 francs, cours auquel l'obligation a été émise. On trouve évidemment un taux d'intérêt réel sensiblement supérieur au taux d'intérêt nominal.

Par conséquent, pour suivre les variations du taux de l'intérêt, ce n'est pas au taux nominal qu'il faut s'attacher, mais au taux réel. Or, tandis que le taux nominal reste le même, le taux réel varie constamment, toutes les fois que change à la bourse des valeurs le cours coté sur la valeur considérée.

Taux d'intérêt réel des valeurs mobilières.

Ainsi, à un moment donné, l'obligation émise à 900 francs peut être cotée 950 francs. Il est clair que, pour l'acheteur à ce prix, le taux d'intérêt réel sera moins élevé que pour celui qui a pris le titre lors de son émission. Inversement, si l'obligation émise à 900 frs. ne vaut plus aujourd'hui que 800 frs., pour l'acheteur actuel, l'intérêt réel sera beaucoup plus élevé.

Cela montre comment, de la façon la plus simple, on peut suivre les variations du taux de l'intérêt à une époque, en comparant les variations des cours des valeurs mobilières.

Taux d'intérêt des autres placements.

Lorsqu'on veut dégager le taux d'intérêt d'autres catégories de placements, par exemple pour les propriétés foncières ou les prêts hypothécaires, cela est beaucoup plus compliqué. Il faut alors faire des enquêtes spéciales, qui ne sont pas toujours aisées, et dont les résultats ne sont pas toujours très certains, ce qui explique que, lorsqu'on étudie les variations du taux de l'intérêt, c'est surtout à l'intérêt des valeurs mobilières que l'on s'attache.

L'intérêt des valeurs mobilières sous la Révolution et le Premier Empire.

Nous ne remonterons pas, dans cette étude, plus haut que les dernières années du XVIIIème siècle, période dans laquelle le taux de l'intérêt était relativement élevé. Cela s'explique par le fait que la fin du XVIIIème siècle et le commencement du XIXème a été une période assez agité : il y a eu la Révolution, avec ses répercussions dans l'Europe entière, les guerres de la Révolution et du Premier Empire, faits qui entraînent une énorme consommation de capitaux. Enfin c'est la période au cours de laquelle a commencé à se développer la grande industrie du type moderne. Ce développement, commencé en Angleterre, a provoqué un appel, considérable pour l'époque, de capitaux neufs. C'était une cause active de hausse dans le taux de l'intérêt.

Source : BIU Cujas

Voici quelques chiffres : La rente anglaise 3 %, qui avait coté généralement des cours extrêmement élevés dans la première moitié du XVIIIème siècle, est descendue à des cours beaucoup plus bas à la fin du siècle, ainsi que dans les premières années du XIXème. Avant 1750, la rente anglaise avait été assez proche du pair. En 1784-1785, elle avait beaucoup baissé et son cours d'achat était tel que le taux d'intérêt réel ressortait à tout près de 5 %.

En France, la hausse de l'intérêt a été encore plus sensible. Il est évident que les taux d'intérêt de la période révolutionnaire ont été élevés d'une façon anormale, du fait du caractère anormal de la période elle-même.

On aurait pu croire, une fois la stabilité politique rétablie avec le Premier Empire, que le taux d'intérêt en France allait sensiblement baisser. Il n'en a rien été, et les cours des rentes françaises sont restés assez bas, faisant ressortir un taux d'intérêt très élevé. La rente française 5 % n'a jamais dépassé, pendant la période révolutionnaire napoléonienne, le cours de 93 francs. Le maximum a été atteint un seul jour, le 27 mars 1807, avec le cours de 93,40, ce qui veut dire que, d'une façon générale, 93 francs a été le taux maximum de la rente 5 %. A plusieurs reprises, elle est demeurée notablement au-dessous de ce cours. C'est dire que le taux de l'intérêt se rapprochait, à certains moments, de 6 %.

Influence de la banqueroute des deux tiers.

Il est vrai, a-t-on fait remarquer, que, dans cette période, le cours de la rente française n'était peut-être pas très significatif au point de vue du taux de l'intérêt dans notre pays. En effet, la banqueroute des deux tiers, qui s'était produite en 1787, et à la suite de laquelle le tiers restant consolidé avait été à partir de 1787, seul payé aux porteurs de fonds sur l'Etat, avait laissé dans l'esprit des rentiers et des acheteurs éventuels des souvenirs peu encourageants, de sorte que la rente française ne jouissait pas du prestige qu'elle a reconquis plus tard. On a fait remarquer aussi que les contemporains ne croyaient pas beaucoup à la perpétuité du régime impérial, raison de plus pour ne pas acheter à un taux très élevé les rentes sur l'Etat.

Si, à côté des rentes sur l'Etat, on considère, pour la même période, les taux d'intérêt de placements très différents, par exemple le taux que donnaient les propriétés foncières ou les placements hypothécaires, on s'aperçoit que le taux d'intérêt était élevé. On peut donc dire que, dans les dernières années du XVIIIème siècle et les premières du XIXème, nous somme

Source : BIU Cujas

dans une période de taux d'intérêt élevé.

Le taux de l'intérêt sous la Restauration.

Après les guerres de l'Empire, on voit, au contraire, le taux de l'intérêt manifester une tendance à la baisse, entre I8I5 et I820, et notamment à partir de I820. La tranquillité paraît à ce moment rétablie en Europe. L'industrie, profitant de la paix, se développe, l'agriculture elle-même fait des progrès. Il y a par conséquent de grands besoins de capitaux qu'il faut satisfaire mais, en même temps, l'épargne est beaucoup plus abondante. Cette abondance de l'épargne, effet de la tranquillité politique rétablie, fait baisser le taux de l'intérêt. En Angleterre, la rente consolidée 3 % atteint et même dépasse le pair, entre I820 et I850, ce qui correspond à un taux d'intérêt réel inférieur à 3 %, notamment à la date de I844.

En France, il en a été de même de la rente du type 5 %. Cette rente, qui n'avait jamais dépassé le taux de 93 francs sous le Ier Empire, a connu des cours sensiblement plus élevés. Dès le gouvernement de la Restauration, elle a dépassé le pair.

Sous la monarchie de Juillet.

La Révolution de I830 a, il est vrai, fait baisser, comme il est naturel, le cours de la rente en semant certaines inquiétudes dans l'esprit des porteurs de rentes, mais cette baisse n'a pas été de longue durée et, à partir de I834, la rente française 5 % a de nouveau, à la bourse des valeurs, dépassé le pair, se vendant par conséquent à un cours supérieur à sa valeur nominale.

Cela a été vrai également de la rente 4 %. Sous la monarchie de Louis-Philippe, cette rente avait atteint, en I845, le cours de I00 frs.50. Elle avait par conséquent très sensiblement dépassé sa valeur nominale, ce qui témoigne d'une baisse appréciable dans le taux de l'intérêt.

Sous le Second Empire.

En Allemagne, c'est la même chose : le taux de l'intérêt qui, pendant les guerres napoléoniennes, s'était élevé jusqu'à 8 % pour les bons placements, était descendu à 3 % dans la période de paix.

A peu près à partir de la seconde moitié du XIX° siècle s'ouvre une nouvelle période de hausse.

Cette période qui s'ouvre vers I850 et qui se prolonge jusque vers I875, a été marquée par une activité économique intense pour l'époque, et par des phénomènes économiques d'importance capitale. C'est d'abord la période dans laquelle on a, un peu dans tous les pays, construit les réseaux de chemins de fer, dont l'établissement a nécessité l'emploi de capitaux très considérables, ce qui a amené une hausse de l'intérêt. C'est également la période dans laquelle se développe la navigation à vapeur, plus rapide et plus sûre que

Source : BIU Cujas « Les Cours de Droit » Répétitions Ecrites et Orales
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 S

l'antique navigation à voile.

Un autre phénomène important de cette époque, conséquence des deux premiers, a été le développement extrêmement rapide du commerce intérieur et international.

Enfin il faut noter qu'un autre phénomène important de cette époque, qui explique la hausse de l'intérêt, c'est le développement d'une forme d'entreprise sur laquelle on a insisté longuement en première année c'est-à-dire des sociétés par actions.

Toutes ces causes expliquent très aisément que, dans cette période, le taux de l'intérêt se relève.

La guerre franco-allemande.

Indépendamment des phénomènes économiques, la guerre franco-allemande de I870 est venue renforcer en Europe cette tendance à la hausse. La guerre a d'abord consommé des capitaux assez importants pour l'époque, puis, pour réparer les dommages et les pertes de la guerre, il a fallu travailler d'une activité économique intense, et cela encore a confirmé la tendance existante à la hausse.

Baisse du taux de l'intérêt à partir de I875.

A partir de I875, le mouvement, de nouveau, a changé de sens. Une tendance très nette à la baisse se manifeste.

Cette tendance a procuré aux Etats un avantage très sensible. Elle a permis à ceux qui avaient contracté des dettes considérables de procéder à ce qu'on appelle des conversions de dettes, c'est-à-dire de réduire dans des proportions plus ou moins considérables le taux d'intérêt qu'ils s'étaient engagés à payer. Il y a eu, dans cette période qui commence en I875, des conversions qui sont demeurées célèbres. Nous en citerons seulement deux.

Les conversions.

En Angleterre.

En Angleterre, la rente consolidée 3 % a été, en I888, convertie en rente 2,3/4 % et ce qu'il y a eu de tout à fait remarquable, c'est une clause assez rare dans les opérations de conversions. En même temps qu'on réduisait pour le moment la rente à 2,3/4 %, une clause stipulait que, automatiquement, à partir de I903, la rente anglaise ne serait plus que du type 2, I/2 %. Ainsi on réduisait d'un quart pour commencer et un autre quart de réduction s'y ajoutait automatiquement, à partir de l'année I903. Cela est remarquable en ce sens que cette clause montre bien qu'à ce moment, on considérait que le mouvement de baisse de l'intérêt devait se continuer et qu'on comptait sur sa durée, lorsque l'opération de conversion a été faite.

En France.

La France a également profité de la baisse de l'intérêt pour réaliser des opérations de conversion importantes. Il y a eu des conversions successives,

Source : BIU Cujas

qui ont eu pour objet et pour résultat d'unifier à peu près complètement le type de rente française. La dernière de ces opérations a été faite en 1902 et elle a abouti, pour les rentes perpétuelles, à avoir un taux unique, le type 3 %.

Cette rente française perpétuelle 3 % a dépassé, et avait dépassé déjà avant la conversion finale, son cours nominal. En 1897, elle avait atteint le cours de 105 francs.

Croyance à la baisse du taux de l'intérêt.

Dans cette période qui s'étend de 1875 à la fin du siècle, c'était parmi les économistes les plus renommés une croyance très répandue que le taux de l'intérêt allait aller en baissant de plus en plus. Ils croyaient que le taux de l'intérêt était destiné à connaître des cours beaucoup plus bas que ceux du moment. Cette croyance avait été principalement répandue par celui des économistes français qui, à ce moment, était le plus célèbre. C'était Paul Leroy-Beaulieu, qui a soutenu que le taux de l'intérêt allait connaître une période de baisse extrêmement prolongée, peut-être indéfinie. Il a même été jusqu'à dire qu'il était extrêmement probable que, dans les 25 ou 30 premières années du XXème siècle, le taux de l'intérêt serait de 2,5, 2%, peut-être même moins de 2 %.

Les raisons qu'on donnait à l'appui de cette thèse étaient assez plausibles.

La sécurité.

On disait par exemple : La sécurité est de mieux en mieux garantie, non pas seulement la sécurité nationale, mais la sécurité internationale, et c'est une cause de baisse dans le taux de l'intérêt.

Le développement de l'épargne.

On ajoutait que, étant donné la longue période de baisse et les progrès de la richesse privée et publique, la formation de l'épargne serait de plus en plus aisée. Par conséquent, des quantités croissantes d'épargne viendraient s'offrir sur le marché et ce serait encore une cause de baisse dans le taux de l'intérêt.

L'arrêt des découvertes.

Enfin - et cela est très curieux comme croyance de l'époque - on s'imaginait volontiers que la période des grandes découvertes scientifiques et industrielles était close et que, désormais, il n'y aurait plus que des perfectionnements de détail à apporter aux techniques industrielles, ce qui prouve que les hommes même d'une très haute intelligence peuvent commettre des erreurs.

Hausse de l'intérêt à la fin du XIX° siècle.

Cette croyance à une baisse prolongée dans le taux de l'intérêt ne s'est pas, il est à peine besoin de le dire, réalisée. A partir des dernières années du XIX° siècle - car le mouvement de hausse qui reprend alors commence vers 1896 ou 1897 - on voit le mouvement du taux de l'intérêt changer une fois de plus

Source : BIU Cujas

et la hausse se dessiner de nouveau.

Les causes.

Cette hausse a coïncidé - et il y a d'ailleurs une relation de cause à effet - avec une période d'activité économique d'une intensité tout à fait exceptionnelle. Les premières années du XXème siècle ont été des années de très grande prospérité dans le monde entier. De nouvelles découvertes scientifiques et industrielles, qu'on n'avait pas prévues quelque dix ans auparavant, se produisent. Des industries nouvelles se fondent, font appel à des capitaux, et c'est déjà une cause de relèvement du taux de l'intérêt. En même temps l'exploitation et la mise en valeur des terres encore neuves se poursuivent à un rythme accéléré. Les populations, dans ces pays neufs, croissent très rapidement, s'assimilent très rapidement les découvertes et la technique des nations anciennement installées, de sorte qu'il s'établit entre les vieux pays et ces pays neufs dont le développement est si rapide, un courant d'échanges d'une intensité qu'on n'avait jamais constatée auparavant.

Les guerres balkaniques.

A ces causes purement économiques sont venus s'ajouter, à partir de 1912, les événements d'ordre politique. Ce sont, en 1912, les guerres balkaniques, en 1914, la grande guerre. Et chacun sait que les guerres, petites ou grandes, sont une cause de hausse dans le taux de l'intérêt.

Avant cette période de guerre, pour les valeurs de bonne qualité et à revenu fixe, au lieu d'un intérêt de moins de 3 %, courant vers 1895, on trouvait déjà un taux, qui n'était pas tout à fait normal, compris entre 3,5 et 4 %. Vers 1910, ce taux était considéré comme tout à fait usuel. A partir de 1912, sous l'influence des guerres balkaniques, le taux de l'intérêt s'élève encore et il s'est élevé plus encore au cours de la guerre de 1914-1918 et dans les premières années qui ont suivi.

La guerre mondiale.

Emprunts de l'Etat français.

Pendant la guerre, l'Etat français a fait, sans parler des emprunts en bons du Trésor, quatre emprunts en rentes, en 1915, 1916, 1917 et 1918. Ces emprunts ont été du type nominal, pour les deux premiers, de 5 % et, pour les deux derniers, de 4 %. Mais les uns et les autres ont été émis très sensiblement au-dessous du pair et les taux d'intérêt réel ont été compris entre 5,70 et 5,80 %.

Immédiatement après la guerre, en 1920, l'Etat français a émis deux grands emprunts en rentes. Il y a eu d'abord, un emprunt 5 %, qui était soi-disant au pair. En réalité, il était remboursable à 150 francs dans une période de 60 ans, ce qui faisait ressortir un taux d'intérêt très supérieur à 5 %. Le second,

Source : BIU Cujas

émis au cours de la même année, a été un emprunt 6 % émis au pair, par conséquent pour lequel le taux d'intérêt nominal coïncidait exactement avec le taux d'intérêt réel.

Taux élevé de l'intérêt des emprunts d'après-guerre.

La guerre terminée, on aurait pu croire que ce mouvement de hausse du taux de l'intérêt aurait au moins eu tendance à s'arrêter ou à se ralentir. Il n'en a rien été, notamment en ce qui concerne notre pays. Cela s'explique aisément par le fait que notre pays se trouvait en présence de dommages immenses à réparer par ses propres moyens. Ceux qui n'ont pas eu une vision directe de l'état des régions envahies peuvent difficilement imaginer quel degré ces dommages avaient atteint. Il a fallu, dès la fin de la guerre, emprunter des sommes énormes pour commencer la restauration des régions dévastées. Cela explique que les emprunts qui ont suivi immédiatement la guerre ont dû être faits à des taux d'intérêt plus élevé encore que ceux contractés pendant les hostilités.

Nous avons déjà cité les deux emprunts qui ont été contractés en I920, l'un à un taux nominal de 5 % mais avec cette clause particulière qu'il était remboursable, non à I00 francs, sa valeur nominale, mais à I50 dans un délai de 60 ans. Par conséquent cet emprunt faisait ressortir un taux d'intérêt réel supérieur à 5 %. L'autre emprunt a été contracté la même année, au taux de 6 % net.

Ces deux emprunts ont fixé pour un temps le taux d'intérêt auquel on pouvait, en France, emprunter. Entre I920 et I923, ce taux de 6 % pour les emprunts de bonne qualité a été considéré comme un taux normal.

Par exemple, l'intérêt des emprunts que contractaient les sociétés industrielles était de 6 %; ils étaient en outre, nets d'impôts, non seulement présents mais futurs.

Dépréciation monétaire de I924 - faveur des valeurs à revenu variable - (à intérêt très faible) sur les valeurs à revenu fixe (à intérêt élevé).

Lorsqu'est survenue la période de dépréciation monétaire, qui commence en I924, on a vu se produire un phénomène très curieux : c'est la divergence entre deux catégories de valeurs, valeurs à revenu fixe et valeurs à revenu variable.

Comme on a des inquiétudes de plus en plus vives sur le sort de la monnaie nationale, on cherche des placements qui ne subissent pas d'une façon trop directe les effets éventuels de cette dépréciation. Alors le public recherche surtout ou des placements fonciers, parce que la terre c'est une valeur réelle, dont le prix augmente à mesure que la monnaie se déprécie, ou, à défaut, les actions de sociétés, parce que, comme la terre, elles représentent des valeurs réelles. On voit alors se produire ce phénomène curieux : on demande

Source : BIU Cujas

aux valeurs à revenu fixe, fonds d'Etat, obligations, etc... un intérêt de plus en plus élevé, parce que cet intérêt est une sorte de prime d'assurance contre la dépréciation éventuelle de la monnaie; au contraire, les gens qui placent leur argent en foncier ou en actions de sociétés se contentent d'un intérêt très faible, parce qu'ils achètent ou croyent acheter la sécurité du placement.

Pour préciser ce qui est arrivé aux valeurs à revenu fixe, voici quelques chiffres empruntés à des calculs faits par le service de la statistique générale de la France.

Il s'agit du taux d'intérêt net d'une série de valeurs à revenu fixe qui ont été réparties par le service de la statistique en douze catégories. Ces douze groupes comprennent ensemble 52 valeurs, fonds d'Etat, obligations de chemins de fer, foncières et industrielles.

Les taux nets d'intérêt donnés par ces valeurs étaient en I9I3, de 3,84. Au mois de mars I9I9, ils étaient de 5,II; en septembre I923 de 6,2 et enfin le maximum a été atteint au mois de novembre I925 avec le taux de 9,97, autrement dit IO %.

Dans le courant de l'année I926, on trouve encore des taux extrêmement élevés, par exemple, 8,92, 9,49, 8,8. En même temps, les valeurs industrielles se capitalisaient à des taux extrêmement faibles.

Stabilisation du franc - confiance - diminution de l'intérêt des valeurs à revenu fixe.

Lorsque la stabilisation monétaire a été faite simplement en pratique, on a vu les taux d'intérêt des valeurs à revenu fixe baisser progressivement et c'était naturel, puisqu'on reprenait confiance dans les destinées du franc.

Par exemple, dès avril I927, on trouve pour les I2 groupes de valeurs mentionnées ci-dessus les chiffres de 6,24, par conséquent une baisse très sensible sur l'année I926.

Cependant, tant qu'a duré la période de prospérité qui a suivi la stabilisation, la baisse de l'intérêt des valeurs à revenu fixe n'a pas été très considérable parce que, pour des raisons toutes différentes de celles qui faisaient qu'on recherchait les actions industrielles en période de dépréciation monétaire, on a continué à rechercher de préférence les actions de sociétés aux valeurs à revenu fixe. Jusqu'à I929 le public à la recherche de placements s'est fait deux illusions qui se sont, depuis, dissipées.

On a fait le raisonnement suivant, qui paraît très simple mais qui se révèle tout à fait faux. Puisque le franc est désormais stabilisé à une valeur qui ne représente que le cinquième de sa valeur d'avant-

Source : BIU Cujas

guerre, pour les sociétés bien administrées le dividende, à partir de la stabilisation doit être, en francs nouveaux, cinq fois plus grand qu'avant la guerre. Pour que le dividende reste exactement le même pour l'actionnaire, une société qui, en 1913, donnait 150 francs doit désormais donner un dividende cinq fois plus élevé en apparence, soit 750 francs. On a, à ce moment, poussé énormément le cours des valeurs industrielles, dans l'espoir que les dividendes allaient se mettre au niveau de la dépréciation du franc.

On s'est imaginé ensuite - et cette croyance est venue d'outre-mer - qu'on avait trouvé le secret d'éviter désormais toute crise économique, qu'on était sur le point d'atteindre à une prospérité ascendante qui, jamais plus, ne s'interromprait, de sorte qu'il a fallu que l'on vit les premier symptômes de la crise, qui dure encore, pour que le taux d'intérêt des valeurs à revenu fixe commençât à baisser sérieusement et qu'on abandonnât les valeurs industrielles qui avaient donné beaucoup de déceptions pour revenir aux valeurs à revenu fixe.

Voici quelques chiffres, empruntés également à la statistique générale.

L'année 1913 étant prise comme point de départ et le cours des valeurs à revenu fixe étant ramené à 100, on ne trouvait encore en 1928, en période de prospérité, que l'indice 81 pour les mêmes valeurs à revenu fixe. Comme en 1928 le taux d'intérêt nominal était, pour beaucoup de valeurs, plus élevé qu'en 1913. Cet indice assez bas traduit donc une hausse considérable du taux de l'intérêt moyen.

1929 - Baisse du taux de l'intérêt des valeurs à revenu fixe.

A partir de 1929, l'indice des cours des valeurs à revenu fixe à la bourse de Paris se relève très sensiblement, ce qui témoigne d'une baisse du taux de l'intérêt. On trouve déjà l'indice 85. Pour l'année 1930, on trouve l'indice 96 et enfin pour 1931, l'indice 96,9.

A ce moment on est arrivé à cette conviction que le taux de l'intérêt allait entrer dans une période de baisse et qu'il serait normal de demander, pour les placements sûrs, un taux d'intérêt qui ne dépasserait pas sensiblement 4 %. Déjà les auteurs célébraient les avantages qu'y trouverait l'industrie française et l'économie nationale tout entière.

Le cours des rentes françaises 4 % était bien fait pour fortifier le public et les économistes dans cette conviction. En effet, le cours de la rente 4 % 1917 qui avait été en moyenne, pendant l'année 1928, de 77,90, s'élève à 92,28 pour 1929, pour l'année 1930

Source : BIU Cujas

à IOI francs 56, et enfin, cours moyen maximum, de IO2 frs.57 pour l'année I93I, de sorte que pour l'acquéreur de cette rente au cours de I93I elle donnait un intérêt réel un peu inférieur à 4 %. On se croyait vraiment entré dans la période de baisse du taux de l'intérêt.

Janvier I932 : Nouvelle hausse de l'intérêt.

Mais les choses ont changé une fois de plus. Dès les derniers mois de l'année I93I, et le mouvement n'a fait que s'amplifier au cours de I932, on est entré, pour les valeurs à revenu fixe, dans une période de hausse de l'intérêt, qui a commencé à s'élever en janvier I932.

L'indice général de ces valeurs n'était plus que de 9I,5 contre 96,9, moyenne de l'année I93I. Au mois de janvier I933, ce même indice était tombé à 86,4 et cette chute de l'indice témoigne très nettement de la tendance à la hausse nouvelle du taux de l'intérêt.

Une indication concordante est donnée par le cours à la bourse de cette rente 4 % I9I7 dont nous venons de parler. Au moins de janvier I932, le cours moyen en était de 97,I5 contre la moyenne indiquée de IO2,57 pour I93I. Au mois de janvier le cours n'était que de 87,IO. C'est aux environs de ce cours qu'elle est à l'heure actuelle.

La conversion de I932.

Chose intéressante à noter - et sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir - c'est que bien qu'on soit entré dans une nouvelle période de hausse de l'intérêt pour les valeurs à revenu fixe, le gouvernement français a tenté et réussi une opération de conversion des rentes de guerre, au cours de l'année I932. Cela a procuré aux finances publiques un allègement assez sensible. En septembre I932, on a converti les rentes du type 6 % et 5 % en un type nouveau de rente à 4,50 %.

Le cours de ces rentes à 4,50 %, qui avaient été émises en septembre I932 à IOO francs, c'est-à-dire à la valeur nominale, est tombé à l'heure actuelle aux environs de 9I francs.

Causes de ce relèvement du taux de l'intérêt.

Quelles sont les causes de ce relèvement dans le taux de l'intérêt en train de se produire sous nos yeux depuis les derniers mois de l'année I93I ? Il y a là un phénomène qui pourra paraître assez surprenant, parce que les périodes de dépression économique comme celles où nous sommes sont des périodes dans lesquelles l'expérience du passé révèle que le taux de l'intérêt pour les valeurs à revenu fixe est un taux plutôt bas, parce que l'économie générale n'est pas satisfaisante et, comme les affaires vont mal, on délaisse les valeurs à revenu variable, qui

Source : BIU Cujas

ne donnent plus grand chose et on se reporte sur les valeurs à revenu fixe.

Comment se fait-il que, dans la période de dépression profonde où le monde se trouve, on constate un relèvement du taux de l'intérêt des valeurs à revenu fixe ? C'est parce que la tendance à la baisse, qui serait l'effet normal de la dépression économique, est contrariée vigoureusement par la situation générale politique. C'est une affirmation banale que de dire qu'il y a, dans le monde entier, un grand sentiment d'insécurité. La conséquence c'est que, un peu partout et notamment en France, il y a de la thésaurisation, qui réduit sensiblement l'apport de capitaux neufs sur le marché. Beaucoup de gens préfèrent garder chez eux leur argent et, les valeurs trouvant plus difficilement preneur, le taux de l'intérêt se relève. On peut dire que la situation politique générale du monde détermine des phénomènes économiques qui vont à l'encontre de ceux que l'on pourrait normalement attendre.

La thésaurisation.

Maintenant que nous avons vu les variations du taux de l'intérêt dans le temps, il faut rechercher quels sont les effets des variations qui surviennent constamment dans le taux de l'intérêt, quelles conséquences elles produisent, soit en ce qui concerne l'économie nationale tout entière, soit en ce qui concerne particulièrement l'Etat.

Effets des variations du taux de l'intérêt.

Une première conséquence de ces variations - et ceci est un sujet déjà traité sur lequel nous passerons rapidement - c'est qu'elles influent certainement sur la demande du capital et, dans une mesure moindre, sur l'offre du capital. Il est bien certain que les entreprises de tout ordre qui ont besoin d'un capital frais sont moins disposées à la demande lorsqu'elles sont en face d'un marché sur lequel le taux de l'intérêt est très élevé. Ainsi une entreprise de captation de l'énergie hydraulique, qui a besoin de capitaux considérables et est très coûteuse au début, qui pourrait espérer se fonder et fonctionner d'une façon profitable pour les actionnaires, si le taux de l'intérêt était à 4 ou 5 %, renoncera évidemment pour le moment à s'installer s'il faut payer 6, 7 ou 8 % d'intérêt.

I°) Son influence sur la demande de capital et l'offre du capital.

Cet effet des variations du taux de l'intérêt sur la demande et l'offre du capital se reflète d'une façon très curieuse dans la période de dépréciation monétaire et l'exemple que nous allons citer pour la France pourrait aussi bien s'appliquer à tous les pays, qui ont subi une dépréciation monétaire.

Exemple - Dépréciation

En France les entreprises qui avaient besoin

monétaire - taux de l'intérêt cher - obligations chères - émission d'actions.

d'argent ne pouvaient presque plus s'adresser au marché des obligations. Il fallait payer les obligations trop cher et leur donner un taux d'intérêt trop élevé. Elles n'avaient d'autres ressources que de s'adresser à leurs actionnaires et de leur demander d'augmenter leur mise sous forme d'actions dans la société. C'était à peu près uniquement par des émissions d'actions qu'on pouvait espérer se procurer l'argent dont on avait besoin pour développer une entreprise.

Phénomènes inverses.

Les choses avaient changé en 1930 et 1931. Comme je l'ai indiqué plus haut, le taux d'intérêt pour les valeurs à revenu fixe avait très sensiblement baissé. Par conséquent la possibilité d'émettre des obligations s'était de nouveau offerte pour les entreprises qui avaient besoin de capital. C'était heureux pour elles, parce que les effets de la crise commençaient à se faire sentir fortement. Les émissions d'actions étaient devenues beaucoup plus difficiles. Les actions trouvaient difficilement preneur, tandis que les obligations trouvaient de nouveau des acheteurs disposés à les souscrire.

Situation difficile des entreprises, depuis 1931.

Depuis 1931, les choses ont encore changé. La hausse du taux de l'intérêt a rendu de nouveau difficile, pour les sociétés, l'émission d'obligations. Elles sont de nouveau d'un prix élevé. Mais, d'autre part, le public est de moins en moins disposé à souscrire des actions nouvelles, de sorte que les sociétés qui ont besoin d'argent sont obligées d'ajourner leur demande à des temps meilleurs. C'est une période assez difficile à passer pour les sociétés qui auraient besoin de capitaux frais.

Les symptômes de la baisse du taux de l'intérêt: prospérité économique.

De ce que nous venons de dire sur les conséquences de la baisse de l'intérêt qui rend plus facile aux entreprises de tout ordre de s'approvisionner en capitaux, on pourrait être tenté de tirer la formule suivante : Etant donné qu'un taux d'intérêt plus bas est avantageux aux sociétés qui ont besoin de capitaux nouveaux, ce taux doit être considéré, au point de vue économique, comme étant un bien. C'est vrai d'une façon générale, mais il ne faut pas cependant en principe qu'un taux d'intérêt bas est, nécessairement et dans tous les cas, un symptôme favorable au point de vue économique. Il peut très bien arriver - et on pourrait en trouver des exemples dans l'histoire de notre pays - qu'un taux d'intérêt bas soit tout simplement le symptôme d'un ralentissement général de la vie économique. Dans ce cas ce n'est pas du tout un indice favorable. Ici, il y a donc des distinctions à faire.

Mais ce n'est pas vrai toujours.

Les symptômes de la hausse

Si la baisse du taux de l'intérêt n'est pas toujours un symptôme favorable, on peut en dire autant de

Source : BIU Cujas

du taux de l'intérêt.

la hausse. Pour les entreprises qui cherchent de l'argent frais, la hausse de l'intérêt est évidemment un mal. Elle rend les emprunts plus coûteux; par conséquent plus difficiles pour les entreprises. Mais cette hausse est aussi, dans certains cas, un bien, parce qu'elle peut témoigner d'un réveil de l'activité économique et d'un accroissement d'intensité de la vie économique tout entière. Il y a par conséquent à faire, pour la hausse de l'intérêt, des distinctions du même ordre que celles que nous venons de faire pour la baisse.

Il se peut que la hausse soit la conséquence d'un sentiment d'inquiétude répandu dans le public, d'insécurité du lendemain. Dans ce cas, la hausse de l'intérêt est certainement un mal. Mais il se peut aussi que l'intérêt soit en hausse parce que l'activité économique est intense et qu'il y a de très grandes demandes de capitaux sur le marché. Dans ce cas la hausse est bien plutôt un bien.

Voilà une première conséquence des variations qui surviennent dans le taux de l'intérêt : influence sur la demande et l'offre du capital.

2°) Changement de valeur des capitaux anciens.

Une seconde conséquence c'est que les variations du taux de l'intérêt changeant la valeur vénale des capitaux anciens, c'est-à-dire les capitaux déjà investis dans un placement déterminé. Les variations du taux de l'intérêt changent automatiquement, nécessairement, la valeur vénale des capitaux anciens.

Lorsque le taux d'intérêt est à 3 %, comme à la fin du XIX° siècle, une maison située par exemple à Paris et donnant à son propriétaire un revenu net de 60.000 francs valait deux millions. Si le taux de l'intérêt change et s'élève à 6 %, comme c'est le cas dans les années qui ont suivi la guerre, la même maison qui, par hypothèse, donnait toujours le même revenu net de 60.000 francs, n'a plus qu'une valeur vénale de un million. Par conséquent les variations du taux de l'intérêt influent directement et automatiquement sur la valeur vénale des capitaux déjà placés.

Ce raisonnement fait pour une propriété foncière est exactement le même pour les valeurs cotées en bourse. Une obligation qui donne 3 % d'intérêt nominal, qui est au pair, lorsque le taux est à 3 % sur le marché, ne vaut plus que 50 francs, puisqu'elle donne toujours le même intérêt, lorsque le taux normal est à 6 %.

... et de la richesse nationale.

A ce sujet il faut faire une réflexion que nous retrouverons lorsque nous parlerons de ce qu'on appelle la richesse nationale et la somme des richesses privées. C'est un problème extrêmement difficile que

Source : BIU Cujas

de calculer pour un pays et à une époque donnée, d'une part la somme des fortunes privées et, d'autre part, le total que représente ce qu'on appelle la richesse nationale, ce qui n'est pas tout à fait la même chose que la somme des richesses privées. Ce problème est difficile à résoudre, surtout à une époque d'instabilité économique comme celle où nous sommes. Lorsqu'on cherche à la résoudre et qu'on veut faire ce calcul au point de vue de la valeur vénale des fortunes privées ou de la fortune nationale, il faut avoir soin de se rappeler ce que nous venons de voir. En effet, si on voulait, à une époque où le taux d'intérêt est élevé, comparer les chiffres auxquels on est arrivé pour l'ensemble des fortunes privées aux chiffres obtenus à une époque où l'intérêt est beaucoup plus bas, on serait tenté de croire que la somme des fortunes privées a diminué, alors qu'en fait elle a pu rester exactement la même.

Si on trouvait, par exemple, 300 milliards comme somme globale exprimant l'ensemble des fortunes privées en France avant la guerre, et si, en faisant ce calcul sur les mêmes bases on trouvait - en francs d'avant-guerre toujours - seulement 200 milliards, cela ne signifierait pas du tout qu'en fait la somme des fortunes privées a diminué. Cela signifierait simplement que le taux de l'intérêt est beaucoup plus élevé maintenant qu'en 1913 ou 1914 et que, par conséquent, la valeur vénale des capitaux s'exprime par des chiffres moins considérables.

3°) Conséquences des variations du taux de l'intérêt pour l'Etat.

Enfin les variations du taux de l'intérêt ont des conséquences qui concernent principalement et même exclusivement l'Etat. Celui-ci est extrêmement intéressé, qu'il le veuille ou non, par les variations qui surviennent dans le taux de l'intérêt, et à plusieurs points de vue.

Rendement des impôts supérieur si le taux est bas.

D'abord il y a un certain nombre d'impôts qui ont comme base la valeur vénale des capitaux. Ce sont par exemple les droits de succession qui sont assis sur la valeur en capital du patrimoine laissé par le défunt; ce sont les droits de mutation, soit sur les valeurs mobilières, soit sur les propriétés foncières. Par conséquent, dans les périodes où le taux de l'intérêt est bas, la valeur vénale s'élève et l'Etat y trouve son compte. Il perçoit les mêmes impôts sur les valeurs vénales qui se trouvent gonflées par la baisse de l'intérêt et l'impôt rapporte plus. Au contraire, dans les périodes de taux d'intérêt élevé, la valeur vénale est moindre et les impôts rendent moins.

Emission d'emprunts moins onéreux.

D'autre part, un Etat qui a des emprunts à émettre a évidemment intérêt à ce que l'intérêt soit auss

Source : BIU Cujas

bas que possible. Plus l'intérêt est moindre et moins l'emprunt coûte cher aux finances de l'Etat, de sorte que si les Etats avaient le choix, ils n'emprunteraient que dans les périodes d'intérêt bas. Mais ils n'ont pas le choix et sont forcés d'emprunter, même dans les périodes où l'intérêt est très élevé. Ils doivent seulement s'efforcer, comme précepte général, d'emprunter le moins possible dans ces périodes d'intérêt élevé.

Influence sur les conversions d'emprunts d'Etat.

Enfin, en ce qui concerne les emprunts d'Etat émis et déjà cotés dans les bourses de valeurs, les variations du taux de l'intérêt présentent soit des avantages, soit des inconvénients . Ces variations ne sont pas du tout indifférentes aux finances publiques. Tant que l'intérêt est élevé ces opérations avantageuses que sont les conversions se trouvent pratiquement interdites. Un Etat ne peut prétendre convertir lorsque le taux de l'intérêt est élevé. Au contraire, lorsque le taux de l'intérêt paraît tendre à la baisse, les circonstances peuvent paraître opportunes à l'Etat qui veut converitr sa rente.

Lorsque l'Etat français a converti une partie de ses emprunts antérieurs au mois de septembre 1932, on pouvait croire à ce moment qu'il y avait une tendance nouvelle à la baisse du taux de l'intérêt, baisse qui a d'ailleurs été encouragée par certaines opérations des caisses publiques. Mais ceci est une autre affaire sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir.

Autrement dit, les périodes de baisse de l'intérêt sont des périodes qui permettent aux Etats de réaliser dans leur budget des économies appréciables.

Section II

LA RENTE.

Tout d'abord lorsqu'on parle du phénomène de la rente il ne faut pas penser aux rentes d'Etat cotées en bourse. Ces rentes n'ont aucun rapport avec le phénomène dont nous allons parler.

Dans la première section du chapitre, nous avons considéré le capital sous la forme d'un capital nouvellement formé, qui se préoccupe de chercher un emploi sur le marché. Ce n'est plus maintenant le capital neuf que nous avons à considérer, c'est le capital qui a déjà antérieurement trouvé un placement.

Le phénomène de la rente apparaît lorsque l'on

Source : BIU Cujas

Quand le phénomène de la rente apparait-il ?

se demande quelles sont les destinées comparées des diverses catégories de placements du capital.

Le placement, choix du capitaliste.

Lorsque le porteur d'un capital frais arrive s le marché, à la recherche d'un placement, on peut l comparer à un piéton qui arrive devant un carrefour et qui a le choix entre des routes diverses s'ouvra devant lui. Lorsque le carrefour est en plaine et q il y a des poteaux indicateurs, le piéton est à peu près exactement renseigné sur la qualité des divers chemins entre lesquels il a le choix. Mais si le pié ton est en pays accidenté, en montagne par exemple, une certaine altitude, lorsqu'il trouve plusieurs chemins qui s'offrent à lui, il n'a aucun poteau indicateur pour le renseigner. Par conséquent, il est livré à ses réflexions et à la connaissance qu'il pe avoir des choses de la montagne. Il choisit son chem et ce n'est que plus tard qu'il peut décider si le chemin était le bon. Le capitaliste qui vient sur le marché avec son capital neuf, pour lequel il cherche un emploi, est à peu près dans la situation du voyageur. Il a plusieurs chemins qui s'offrent à lui, c'est-à-dire qu'il a plusieurs emplois possibles pou son capital. Il tâche évidemment de se renseigner le mieux possible et de réfléchir le plus possible, mai chacun des placements qui s'offrent à lui présente d aléas, des chances bonnes ou mauvaises. Ce n'est que lorsque ces chances, bonnes ou mauvaises, se sont ré lisées que le capitaliste sait qu'elles existent. Jus qu'alors, il n'a connaissance des chances qui s'offrent que lorsqu'elles se sont réalisées, par conséquent une fois qu'il est trop tard pour en tenir comp te.

Les chances et les aléas du placement.

En effet, une fois que le capital est investi dans un placement déterminé, il se trouve sur un chemin où il y a des chances de toutes sortes. Il y a des chances favorables qui vont augmenter le revenu du capital, en même temps que sa valeur vénale. On ne peut pas dire, lorsque ces chances se réalisent, que le gain qui en résulte pour le détenteur du capital soit son fait, il n'est dû qu'à la chance heureuse. Dans d'autres catégories de placement, le capital investi rencontre des chances défavorables qui en amoindrissent le revenu, en même temps que sa valeur vénale. De même que tout à l'heure, le gain n'était pas le fa de l'habileté du capitaliste, de même la perte subie par le capital n'est pas le fait de maladresses du capitaliste. C'est le fait des circonstances.

La rente dépend des circonstances

C'est bien là ce qui caractérise ce phénomène de rente qui fait l'objet de cette section du présent chapitre. La rente, positive lorsqu'elle se traduit

Source : BIU Cujas

indépendantes de la volonté du capitaliste

par un gain, négative lorsqu'elle se traduit par une perte, c'est le fait de la situation générale, des circonstances, donc d'événements qui sont extérieurs au capitaliste lui-même et qui sont indépendants, au moins dans une très large mesure, du plus ou moins d'habileté qu'il peut avoir dans la gestion de son bien.

La théorie de la rente foncière de Ricardo.

Le premier économiste qui ait attiré efficacement l'attention du public sur ces phénomènes de rente, extrêmement variés et divers entre eux d'ailleurs, c'est Ricardo, qui a écrit à la fin du XVIIIème siècle et au commencement du XIXème un ouvrage dans lequel il expose sa théorie de la rente. Cet ouvrage est intitulé : "Principes de l'économie politique et de l'impôt" et a paru en 1817. A vrai dire, Ricardo n'est pas le premier auteur qui ait reconnu et décrit les phénomènes de rente. Seulement il a été celui qui a donné à leur description la forme la plus saisissante, de sorte que son nom est resté attaché à cette théorie de la rente. Ricardo l'expose d'ailleurs sous un aspect qui n'est pas très étendu. Il n'a envisagé et étudié qu'un cas parmi beaucoup d'autres des phénomènes de rente. Naturellement et par la force des choses il a étudié celui des cas de rente qui, à l'époque où il vivait, avait le plus d'importance pratique, qui par conséquent attirait le plus l'attention des économistes : c'est le cas de la rente du sol ou de la rente foncière. Ce cas, sur lequel Ricardo avait porté son attention, a donné naissance à une théorie qui a joué un très grand rôle pendant la plus grande partie du XIXème siècle, notamment parmi les économistes anglais. Puis, peu à peu, on s'est aperçu que le cas étudié par Ricardo n'était qu'un cas parmi beaucoup d'autres et que sa thoérie, en admettant qu'elle fût exacte, était beaucoup trop étroite. On s'est aperçu que le phénomène de la rente était d'une grande généralité, dont on trouvait des spécimens très variés en étudiant les faits économiques.

Son extension et sa transformation.

L'extension même des cas de rente sur lesquelles a porté progressivement l'étude de ces faits a donné à la théorie de la rente un aspect tout à fait différent de celui que Ricardo lui avait donné.

Pour exposer sa théorie de la rente, Ricardo part de l'hypothèse que voici.

Comment d'après Ricardo le phénomène de la rente apparaît.

Il suppose que, dans un pays neuf, où les hommes sont encore peu nombreux, les premiers arrivants se mettent à cultiver les terres les plus fertiles. Tant que les hommes sont peu nombreux, eut aux terres vacantes, celles-ci ne peuvent pas être considérées comme étant un capital, c'est-à-dire comme pouvant

Source : BIU Cujas

donner un revenu indépendant de l'activité personnel de son détenteur, et les nouveaux arrivants n'ont qu occuper les terres encore libres. Autrement dit, au point de départ de l'hypothèse, la terre apparaît co me une sorte d'instrument de travail purement gratui puisque les détenteurs actuels ne peuvent faire paye aux nouveaux arrivants une redevance pour le droit de cultiver le sol.

Mise en culture des meilleures terres.

... de moins bonnes.

Seulement, au bout d'un certain temps, la popul tion augmente et il arrive un jour où les terres les meilleures sont toutes occupées. Alors, dit Ricardo, il faut mettre en culture les terres un peu moins bonnes, que nous appellerons terres numéro 2, le numéro I étant réservé pour les terres les meilleures.

Ou bien paiement d'une redevance aux occupants de meilleures terres - la rente.

C'est à ce moment que le phénomène de la rente apparaît. En effet, pour les nouveaux arrivants, qui ont le choix entre mettre en culture des terres numéro 2 ou bien s'adresser aux détenteurs déjà nantis de terres numéro I et de leur offrir une redevance pour avoir le droit de cultiver ces terres, les deux solutions sont équivalentes. Sur les terres numéro I, on peut obtenir, par exemple, I5 quintaux de blé en moyenne à l'hectare, tandis que sur les terres numéro 2, avec la même dépense de travail et de capital, on ne peut obtenir qu'une moyenne de I2 quintaux à l hectare. Pour les nouveaux arrivants, c'est donc la même chose : ou bien occuper, sans avoir rien à payer les terres numéro 2, ou bien s'entendre avec un détenteur d'une terre numéro I et de lui payer une redevance, c'est-à-dire une rente, égale à la différence de rendement des deux qualités de terre. La rente sera égale à la valeur de trois quintaux, différence de production entre les terres numéro I et 2.

Mise en culture de mauvaises terres.

Puis la population continue à grandir, et il arrive un moment où les terres numéro 2 elles-mêmes sont toutes occupées. Les besoins de produits du sol augmentant, il faut bien se décider à mettre en exploitation des terres encore moins bonnes, auxquelles nous donnerons le numéro 3, sur lesquelles on ne peut obtenir en moyenne que IO quintaux de blé à l'hectare.

ou bien paiement d'une redevance aux propriétaires de terres meilleures.

Que se passe-t-il à ce moment ? Les détenteurs déjà nantis de terres numéro 2 ont, à leur tour, la faculté de faire payer une rente aux nouveaux arrivants qui désirent cultiver ces terres. La rente qu'ils peuvent demander sera égale à la valeur de la différence de rendement entre les terres numéro 2 et les terres numéro 3. La rente sera donc égale à la valeur de deux quintaux.

Accroissement de la rente des premiers.

En même temps que les détenteurs des terres numéro 2, les propriétaires des terres numéro I, qui

Source : BIU Cujas

avaient déjà la possibilité d'obtenir une rente en cédant l'usage de leur propriété à des tiers, pourront demander une rente égale à la somme de la rente qu'ils pouvaient déjà obtenir et de la nouvelle que les détenteurs de terres numéro 2 peuvent demander aux nouveaux arrivants. La valeur de la rente des premiers arrivants passera donc de 3 quintaux à 5.

Tant qu'il y a des terres vacantes, la dernière couche de propriétaires ne peut avoir de rente, cependant que les autres peuvent demander des rentes de différentes grandeurs.

On en arrive à être obligé de fournir une rente à tous les propriétaires.

Mais si on pousse plus loin l'hypothèse on arrive évidemment à un moment où toutes les terres sont occupées, même les plus médiocres. Alors, de ce jour, les détenteurs mêmes de ces terres sont en situation de demander une rente à ceux qui veulent les cultiver, si les besoins de la population exigent que l'on produise des quantités supérieures de denrées alimentaires.

Objection de Carey.

Cette théorie a fait l'objet de très vives discussions pendant tout le XIXème siècle mais, quelles que soient les discussions que l'on peut instituer sur cette théorie - et nous commencerons par une objection formulée par un économiste américain - elle est cependant tout à fait propre à mettre en lumière ces phénomènes, pour la propriété foncière, de chances heureuses qui ne dépendent pas de la volonté du détenteur et qui augmentent la valeur vénale et le revenu des terres dont il dispose.

Un économiste américain à fait à la théorie de Ricardo l'objection suivante, tirée de son expérience. Ceci se passait au milieu du XIXème siècle. Il s'appelait Carey et a fait observer que l'ordre historique de grandeur, tel que Ricardo l'avait exposé, ne correspondait pas à la réalité.

L'expérience montre qu'on ne met pas en culture d'abord les meilleures terres.

Aux Etats-Unis, a-t-il dit, lorsque les nouveaux arrivants ont augmenté, ils ont pu mettre en culture - et cette remarque est assez curieuse - non pas des terres moins bonnes, mais des terres de qualité meilleure que celles déjà cultivées. En effet, dans les pays, quelles sont les terres que l'on commence par mettre en valeur ? Ce ne sont pas les plus fertiles, parce que ce sont généralement les terres du fond des vallées recouvertes de végétations et dont la mise en culture suppose des travaux assez considérables. Les premiers occupants commencent par mettre en culture les terres légères que l'on trouve sur les plateaux ou à flanc de côteaux, qui ne sont pas les meilleures. Ce n'est que

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

par la suite, lorsque le pays se peuple et que les tr
vaux nécessaires pour cultiver les meilleures terres
deviennent plus faciles, qu'on occupe ces terres du
fond des vallées.

Il semble bien, en effet, que l'observation de
Carey est juste, au moins dans la plupart des cas. Il
faudra évidemment faire des différences selon la natu
re du sol. Mais enfin, d'une façon générale, on peut
dire qu'on commence par cultiver les terres légères
avant d'aborder ensuite les terres plus fertiles.

L'essentiel de la théorie de Ricardo.

Mais que ceci soit vrai, ou puisse être contest
peu importe. Ce qu'il y a d'essentiel dans la thèse d
Ricardo et ce qu'il faut retenir, c'est que, à un mo-
ment donné, on est en présence d'un fait extérieur à
la volonté individuelle des hommes, un fait collectif
social : c'est l'accroissement de la population qui
permet aux propriétaires déjà nantis de terre d'exige
une redevance, c'est-à-dire une rente, de la part des
nouveaux arrivants.

Accroissement de la population - quantité limitée de terre - d'où rente foncière.

Pourquoi ? C'est que la terre est un bien qui
existe en quantité limitée, que les hommes ne peuvent
accroître à volonté. Sans doute, ils peuvent, par un
effort continu, rendre des terres cultivables qui ne
l'étaient pas jusque-là; ils peuvent arriver à trans
former le sol, mais inévitablement l'effort de l'homm
rencontre des limites. D'autre part, toutes les terre
ne sont pas également propres à toutes espèces de cul
tures. Il y en a qui se prêtent plus particulièrement
à la culture des céréales, d'autres à la culture de
la vigne, d'autres qui sont surtout mises en pâturage
etc... On ne pourrait pas affecter toutes les terres
disponibles à n'importe quelle culture, de sorte qu'à
un moment donné il y a un besoin croissant de terres
d'une certaine espèce, par exemple de terres propres
à la culture de la vigne. Celles-ci sont en quantité
assez limitée. Par conséquent, le phénomène de ren-
te apparaît, très net.

Ricardo n'envisageait que la rente foncière.

Ricardo, dans sa théorie de la rente foncière,
qui d'ailleurs l'intéressait à un autre point de vue
que celui auquel nous nous plaçons maintenant, abou-
tissait à cette constatation que les propriétaires
fonciers sont, en quelque sorte, les privilégiés du
monde économique, que c'est pour eux que tout le pro-
grès social travaille à la longue, c'est-à-dire que
Ricardo n'envisageait que les phénomènes de rente pos
tive, qui pouvaient accroître la valeur vénale ou le
revenu de certains biens uniquement fonciers et, parm
ceux-ci uniquement la terre cultivable.

Mais cette théorie de la

Or, on s'est peu à peu aperçu que cette hypothès
était beaucoup trop étroite et que la théorie de la

Source : BIU Cujas

rente peut être généralisée - Son extension au XIXème siècle.

rente, même en partant du point de départ de Ricardo, était susceptible d'une grande extension. A ce point de vue, on peut dire que le travail doctrinal du XIX° siècle a consisté, d'une part, à généraliser par étapes successives, la théorie de la rente. On s'est rendu compte qu'il y avait lieu de l'étendre à beaucoup d'autres biens et même à toutes les formes possibles de l'activité économique. D'autre part, cet effet doctrinal a abouti à faire observer qu'il n'y avait pas que des rentes positives, mais qu'il y avait aussi les chances mauvaises, défavorables. On s'est aperçu qu'à côté des rentes positives, se traduisant par un accroissement du revenu et de la valeur vénale, il y avait les rentes négatives, se traduisant par une diminution du revenu et de la valeur vénale.

Cas de rente positive.

Le développement des grandes villes donne lieu aux mêmes phénomènes.

On a commencé à généraliser peu à peu la théorie de la rente telle qu'elle était à l'origine exposée par Ricardo, qui ne l'avait considérée qu'en tant qu'elle est affectée à la culture. Il n'y a pas que la terre cultivable pour laquelle les phénomènes de rente puissent se produire, parce que la terre, quel qu'en soit l'usage, la destination, c'est une quantité limitée. Au XIXème siècle, on s'est aperçu que les terrains affectés au développement des villes offraient des exemples tout à fait caractéristiques du phénomène de rente.

Parmi les phénomènes économiques qui ont marqué le XIXème siècle, il y a eu la croissance très rapide des grandes villes. Des terrains qui, jadis, n'avaient qu'une valeur infime se sont trouvés englobés dans le développement des villes et ont acquis une valeur énorme.

L'accroissement du prix du mètre carré à Paris.

Des historiens des faits économiques ont cherché à déterminer quelle était autrefois la valeur moyenne du mètre carré de terre dans l'enceinte actuelle de Paris. Ce sont là des calculs assez aléatoires et difficiles à faire et il ne faut pas prendre dans leur exactitude mathématique les chiffres apportés. Cependant ils donnent une indication et, à ne les prendre que comme tels, ce sont des chiffres qui demeurent tout à fait significatifs. Le prix moyen du mètre carré de terre dans l'enceinte actuelle de Paris, n'était au XVème siècle que de deux centimes. Au XVIème, la valeur a très sensiblement augmenté : elle est de 65 centimes. Au XVIIème siècle, elle est de 4fr.50; au XVIII° de 28 francs et, enfin à la fin du XIXème siècle, elle est de 130 francs. Par conséquent, en supposant qu'une famille ait gardé la possession d'une portion de terrain dans l'enceinte actuelle de Paris depuis le XVème siècle, on voit de quelle rente positive elle aurait

Source : BIU Cujas

bénéficié.

Et les chiffres ci-dessus sont des chiffres moyens. Mais si on prenait le prix du mètre carré de terre dans certains quartiers particulièrement favorisés, on trouverait des chiffres plus élevés encore. La même chose s'est produite d'ailleurs dans tous les pays. Ce n'est pas un phénomène propre à la France. En Angleterre, en Allemagne, aux Etats-Unis, partout où les grandes villes se sont développées rapidement, on a eu de ces exemples de rente positive tout à fait saisissants.

A Casablanca.

Ce phénomène s'est produit sous nos yeux lorsque, par exemple, la France a commencé à occuper le territoire du Maroc. Il y a une cité qui s'est développée avec une rapidité prodigieuse et a donné des exemples de rente positive qu'on peut ajouter aux exemples précédents. C'est la ville de Casablanca qui, avant l'occupation, n'était qu'un port tout à fait infime et qui est maintenant une très grande ville.

La rente du sous-sol.

Le développement industriel accroît la valeur des mines.

Ce qui est vrai de la terre cultivable, du sol affecté à l'habitation des hommes, l'est aussi du sous-sol et des richesses qu'il renferme. L'industrie moderne a un besoin croissant des matières extraites du sous-sol, houille, pétrole, minerais métalliques, etc... Il arrive, dans les périodes de développement industriel rapide, que la production des mines ne puisse se poursuivre au même rythme, parce qu'il faut découvrir de nouveaux gisements, les mettre en exploitation, ce qui suppose des travaux longs et coûteux. En attendant que la production minière soit arrivée au niveau des besoins de l'industrie, il y a pour les mines existantes des phénomènes de rente positive qui se produisent.

Différence de production entre les mines.

Le phénomène de la rente peut encore se produire autrement. Les mines sont très inégalement productives, c'est-à-dire que pour la même dépense effectuée, soit en travaux d'exploration, travaux très coûteux et pour lesquels - avant qu'ils aboutissent - il faut engager des capitaux considérables, soit en travaux de mise en exploitation de la mine, celle-ci pourra donner des rendements très différents les uns des autres. Dans les périodes où la consommation de produits miniers est si grande que l'industrie les achète à un prix suffisant pour que même les mines les moins bien situées fassent encore un bénéfice. Dans cette hypothèse, il est certain que pour les mines les mieux situées, il y a un super-bénéfice qui s'ajoute au bénéfice normal, puisque le prix payé doit être tel qu'il rémunère même les mines les moins riches. C'est tout simplement une rente positive.

Source : BIU Cujas

a rente pro-
enant des
iens mobi-
iers.

On trouve par conséquent des cas de rente - pour le moment nous n'envisageons que des rentes positives - pour toutes les formes de biens fonciers. Mais on peut en trouver pour des biens qui ne sont pas fonciers, des biens mobiliers.

e mobilier
e style à la
ode.

En matière de mobilier, la mode change assez vite. Si, à un moment donné, le goût du public se porte sur les mobiliers d'un style qui, jusque-là, n'avait pas retenu son attention, il arrive qu'en l'espace de quelques mois, tout le monde recherche les meubles de cette époque jusque-là dédaignés. Ces mobiliers sont en quantité extrêmement limitée, et les détenteurs en voient le valeur doubler, tripler...

C'est là un cas de rente positive applicable à des biens mobiliers. Autre exemple.

'oeuvre d'un
rtiste.

Il arrive assez fréquemment que, après la mort d'un artiste peintre par exemple, on découvre qu'il a eu du génie. Durant sa vie, il avait été méconnu, dédaigné du public et ses oeuvres se vendaient très bon marché. Après sa mort on découvre que c'était un grand artiste. Alors les amateurs d'art se mettent à la recherche et sont disposés à payer très cher les tableaux de cet artiste. Les gens qui ont eu la bonne chance, ou le flair, d'acheter ces toiles à l'époque où on les dédaignait réalisent des fortunes considérables. Evidemment c'est une fortune considérée seulement au point de vue de la valeur vénale, mais c'est tout de même une fortune que l'on peut placer et faire fructifier comme l'on veut. Ceci est encore un exemple de rente positive touchant des biens qui ne sont pas fonciers.

e rente prove-
ant de biens
llimités.

On peut encore élargir la théorie de la rente et affirmer qu'il se produit des phénomènes de rente même pour des biens, dont on peut augmenter la production à volonté. Et cela est quelque chose de nouveau, parce que, jusqu'à présent, tous les exemples de rente que nous avons donnés étaient pris dans des cas où on avait affaire à des biens qu'on ne pouvait étendre indéfiniment, dont la qualité était limitée. On peut aussi bien trouver des cas de rente positive, même lorsqu'il s'agit de biens dont la production peut, par l'effort de l'homme, être indéfiniment étendue, par exemple lorsqu'il s'agit de produits industriels.

... de produits
ndustriels.

Dans ce cas, comment le phénomène de rente peut-il se produire ? A un moment donné, sur le marché, la demande de tel ou tel produit industriel peut augmenter brusquement, ce qui se produit assez fréquemment. Or, dans l'état actuel de la technique industrielle, pour augmenter d'une façon sensible la production de n'importe quelle marchandise, il faut commencer par

Source : BIU Cujas

construire des outillages nouveaux, installer des us
nes. En attendant que ces ateliers fonctionnent et
soient en état de jeter sur le marché les quantités
accrues qu'il réclame, il y a, pendant un temps qui
sera assez court, mais appréciable, des rentes posit
ves pour les industries déjà en fonctionnement au mo
ment où la demande a augmenté. Ce ne sont certes pa
des rentes qui offrent le même caractère de durée qu
les rentes foncières, mais ce sont tout de même des
bénéfices qui viennent s'ajouter aux bénéfices norma
des industries déjà en fonction.

La rente provenant de liens immatériels.

Au lieu de raisonner sur des capitaux matériels et des biens matériels considérés comme capitaux, on peut encore ajouter que certains biens immatériels peuvent offrir des cas de rente, tout comme les capi taux matériels.

Voici par exemple un notaire ou un avoué qui s' installé en achetant son étude à un prix assez modes dans une ville dont le développement était très faib Puis, à la suite du développement d'une industrie no velle dans cette ville, la population augmente en mê temps que la richesse et l'officier ministériel se trouve avoir à traiter des affaires nouvelles sur le quelles, normalement, il ne devait pas compter. Ses venus augmentent par suite d'un fait qui lui est ex- térieur, ainsi que la valeur vénale de son étude. C' là un cas de rente positive à laquelle donne naissan un capital immatériel.

La rente dans l'activité humaine.

Enfin, - et c'est là la dernière généralisation possible de la théorie de la rente - il y a des cas dans lesquels l'activité propre de l'homme offre des phénomènes de rente positive.

Nécessité de hausse des salaires.

Vers 1880, il y a eu un tremblement de terre qu renversa une partie des maisons d'une grande ville am ricaine. A la suite de cette catastrophe, il a fallu élever considérablement, pour un certain temps, les salaires des ouvriers du bâtiment pour attirer vers ville détruite une main-d'oeuvre en quantité suffisan te. Il y a eu là, pour les ouvriers du bâtiment, un cas très net de rente positive.

Sans remonter si haut, lorsqu'il a fallu, après la guerre, reconstruire les villes des régions dévas- tées, il y a eu aussi une hausse considérable des sa- laires des ouvriers du bâtiment.

Ainsi non seulement les capitaux fonciers, non seulement les capitaux mobiliers, non seulement les capitaux immatériels, mais même le travail de l'homm peut donner lieu à des rentes positives.

La conclusion de ce premier point c'est que la théorie de Ricardo sur la rente du sol n'est qu'un p

Source : BIU Cujas

parmi beaucoup d'autres, d'une importance particulière il est vrai.

Les rentes négatives.

Il n'y a pas que des rentes positives; il y a des rentes négatives. Les phénomènes indépendants de la volonté individuelle des hommes ne sont pas toujours, tant s'en faut, profitables. Certains de ces phénomènes viennent, non pas augmenter le revenu et la valeur vénale du capital, mais diminuer et ce revenu et cette valeur vénale. C'est le cas des rentes négatives. On n'est pas embarrassé d'en citer des cas se produisant au détriment de telle ou telle catégorie de capitaux déjà placés.

La crise agricole de 1880-1900 en Europe occidentale.

Dans les dernières années du XIXème siècle, entre 1880 et 1900, il y a eu un phénomène qui s'est produit dans presque tous les pays d'Europe. C'est ce qu'on a appelé la crise agricole. Des pays comme la France, l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, l'Angleterre, se sont trouvés en présence d'une baisse assez profonde des prix des principales denrées agricoles, qui a eu pour effet la baisse des fermages et des revenus que les propriétaires exploitants tiraient du sol et, dans une certaine mesure, la baisse des salaires des ouvriers agricoles. Par suite de ce mouvement de baisse, il y a eu un appauvrissement collectif et général de la classe rurale considérée dans les divers éléments qui la composent. La cause de cette baisse des prix était la concurrence accrue des pays neufs : Etats-Unis, Canada, Argentine, etc... concurrence qui, sans doute, existait déjà depuis assez longtemps, mais qui était arrivée à se développer très rapidement parce que ces pays se peuplaient vite et étaient en état de produire bien davantage et parce que des progrès avaient été réalisés dans les moyens de transport, par exemple, le prix du transport des blés canadiens ou américains en Europe occidentale était beaucoup plus faible qu'auparavant. Cet état de chose a mis, pendant assez longtemps, l'agriculture des vieux pays de l'Europe occidentale en mauvaise situation.

Ses conséquences.

Ses causes.

La crise agricole actuelle.

C'est là un cas de rente négative dont les agriculteurs européens ont grandement souffert. Ce qui s'est produit à la fin du XIXème siècle, se produit de nouveau depuis deux ou trois ans. Les prix des principaux produits agricoles ont nettement baissé. En France, en Belgique, en Italie, en Allemagne, la classe agricole est aux prises avec de très grosses difficultés résultant de cette baisse. C'est encore un cas de rente négative.

Rente négative du terrain dans certains

De même dans les grandes villes, si l'ensemble de la cité se développe, il y a cependant des quartiers qui ne participent pas à la prospérité générale

Source : BIU Cujas

A l'intérieur d'une même ville il se produit assez souvent des déplacements d'activité importants. A côté de quartiers qui se mettent à prospérer, on en voit d'autres qui, pour des raisons diverses, sont délaissés et dans lesquels le revenu et la valeur vénale des immeubles diminue. Je citerai comme exemple, le cas de Paris du quartier du Palais-Royal, et plus particulièrement des maisons en bordure du jardin. Au XVIIIe siècle, ce quartier était un des plus fameux de Paris et certains épisodes de la Révolution française se sont notamment déroulés dans le jardin même du Palais Royal. C'était un quartier à la mode et, pendant une grande partie du XIXème siècle, les principales maisons de bijouterie de Paris étaient installées dans les galeries du Palais Royal, de telle sorte que les boutiques se louaient très cher et les propriétaires faisaient des bénéfices considérables. Puis, peu à peu et sans qu'on sache exactement pourquoi, ce quartier autrefois si prospère, a été délaissé. Aujourd'hui les grands bijoutiers de Paris se garderaient bien d'aller s'installer dans les galeries du Palais-Royal. Aussi le revenu des maisons entourant le jardin a beaucoup diminué, en même temps que la valeur vénale. Voilà un cas de rente négative tout à fait remarquable. On pourrait en citer d'autres en cherchant un peu.

La dévalorisation de la monnaie et des valeurs mobilières.

Depuis la guerre il y a eu des phénomènes de rentes négatives, qui se sont produits, ceux-là, au détriment des propriétaires de certaines catégories de biens mobiliers. Après la guerre, dans presque tous les pays belligérants, il y a eu des phénomènes de dépréciation monétaire. Les valeurs mobilières qui consistaient en droit à une somme fixe exprimée par une quantité déterminée d'unités monétaires se sont trouvées réduites ou presque à rien ou à une petite fraction de leur valeur antérieure. Les porteurs de rentes françaises, d'obligations industrielles françaises, d'obligations des villes ou d'obligations foncières se sont aperçus qu'à la fois leurs revenus et leur capital avaient perdu à peu près les quatre cinquièmes de leur valeur, puisque le franc actuel ne vaut que le cinquième du franc ancien.

La variation du taux de l'intérêt crée une rente positive ou négative pour les valeurs mobi-

Nous avons vu précédemment les conséquences que produisent les variations du taux de l'intérêt et l'effet qu'elles avaient d'augmenter ou de diminuer la valeur vénale des capitaux déjà placés. En supposant même que le franc ait gardé sa valeur de 1914, les porteurs de valeurs mobilières ont, dans certains cas, à la suite des variations du taux de l'intérêt, subi des rentes négatives et, dans d'autres cas, par suite de variations en sens inverse, bénéficié de rentes positives. Envisageons l'exemple très simple de la rente

Source : BIU Cujas

française 3 %, existant avant guerre et qui se prête par conséquent aisément à la démonstration.

Cas de la rente 3 %

En I897, la rente française 3 % avait valu, c'était le cours maximum, jusqu'à I05 francs. Au mois de juillet I926, comme le taux d'intérêt des valeurs mobilières à revenu fixe avait énormément monté, cette rente ne valait plus - ce fut son cours le plus bas - que 45 francs. Par conséquent, même en supposant que le franc n'ait pas été déprécié, les porteurs qui l'avaient achetée en I897, au cours le plus haut, et l'avait gardée jusqu'en juillet I926 perdaient plus de la moitié de leur capital. Exemple encore de rente négative, résultant des variations dans le taux de l'intérêt : entre I926 et I930, la rente a remonté sous l'influence de la baisse de l'intérêt des valeurs à revenu fixe et vaut en moyenne 87,60. Par conséquent pour le porteur qui l'avait achetée au cours de 45 francs en juillet I926, il y aurait eu une rente positive appréciable, puisque la valeur achetée 45 francs valait à ce moment 87,60. Mais depuis I930 le cours de la rente, sous l'influence d'une nouvelle hausse de l'intérêt, a baissé et vaut à la bourse de Paris environ 78 francs. Par conséquent pour le porteur qui avait acheté de la rente 3 % il y aurait à l'heure actuelle une rente négative appréciable.

Toute variation dans le taux de l'intérêt fait donc naître, au moins au point de vue de la valeur vénale, des rentes dont les unes sont positives et les autres négatives.

La rente est facteur de l'instabilité de la vie économique.

Le phénomène de la rente exprime, en somme, quelque chose de tout à fait général. C'est ce qu'il y a d'instabilité dans la vie économique. Comme toutes les formes de vie, la vie économique est extrêmement instable et c'est cette instabilité qui, en changeant à tout moment le milieu économique lui-même et en modifiant les circonstances antérieures, fait apparaître tantôt des rentes positives, tantôt des rentes négatives. Et si l'on faisait l'hypothèse, d'ailleurs tout à fait invraisemblable, que la vie économique se trouvât stabilisée, tous les phénomènes de rente disparaîtraient.

Si la population restait ce qu'elle est, si la technique restait ce qu'elle est, si la richesse et la production restaient ce qu'elles sont, tous les phénomènes de rente ne seraient plus qu'un souvenir du passé. Mais cette hypothèse est absolument invraisemblable, parce qu'une vie complètement immobile ce serait plutôt la mort que la vie elle-même.

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions Ecrites et Orales
S

Attitude des hommes devant ce phénomène.

En présence de ces faits extérieurs qui modifien sa destinée économique, qui font tantôt la rente meil leure, tantôt moins bonne, il ne faut pas s'imaginer que l'homme demeure purement passif. Dans une certaine mesure, il peut réagir, se défendre contre les phénomènes de rente négative et profiter plus largement des phénomènes de rente positive.

Ils peuvent pressentir les circonstances et agir en conséquence.

Les hommes, à la condition d'être bien doués et extrêmement attentifs aux phénomènes économiques, peu vent pressentir les circonstances heureuses ou fâcheuses avant qu'elles se soient manifestées et modifier ou la composition de leur patrimoine ou bien leu genre d'activité économique, de façon à éviter les phénomènes de rente négative, et à profiter avant les autres des phénomènes de rente positive.

Les spéculateurs.

C'est le cas des hommes qui savent deviner avan les autres quel sera l'avenir d'une ville et dans que sens se produira de préférence le développement et et qui achètent des terrains sur lesquels ils estimen que le courant de développement va se porter. Ces gens sont, si l'on veut, des spéculateurs, mais des spéculateurs qui savent deviner les choses et en profiter avant les autres.

Mais une fois que les circonstances sont assez apparentes et que, par conséquent, il suffit d'un degré raisonnable d'esprit d'observation pour les percevoir, il y a encore beaucoup de différences à ce moment dans la façon dont les hommes peuvent réagir. Il y en a qui savent s'adapter plus vite que les autres aux changements qui surviennent dans le milieu économique et, ceux-là aussi, bien qu'un peu plus tard, arrivent à se laisser porter avant la masse par le courant de la rente positive et à éviter assez rapidement le courant défavorable de la rente négative. Il y a des hommes, au contraire, qui ont l'esprit plu lent que les autres, qui sont moins observateurs et qui subissent alors à plein, sans savoir se défendre, les répercussions des chances défavorables et qui ne savent pas non plus profiter des chances favorables.

L'homme peut donc agir de façons très diverses devant les phénomènes de rente, mais cela n'empêche pas que ces phénomènes se traduisent par des chances extrêmement variées.

Pourquoi Ricardo n'a-t-il pas généralisé sa théorie de la rente foncière ?

Puisque le phénomène de la rente est tout à fait général, comment se fait-il que Ricardo n'ait envisagé le phénomène de rente que sous l'aspect de la rente foncière ? Pourquoi a-t-il laissé de côté les cas de rente autres que la rente du sol ?

Cela peut s'expliquer par le fait que la rente du sol est, de tous les cas, celui qui á le plus

Source : BIU Cujas

C'est la rente du sol qui a le plus d'ampleur, de continuité, de régularité.

d'ampleur et qui présente le plus de continuité. Dans les autres catégories de capitaux, les cas de rente présentent moins de certitude et moins de régularité que la rente du sol. Il y a pour ces capitaux autant de chance de rente négative que de rente positive et cela est à fortiori aussi vrai pour les cas de rente du travail.

La rente du sol présente un caractère de certitude et de régularité que ne présentent pas les autres cas. En effet, le sol est une quantité strictement limitée et, dans un pays, lorsqu'on est arrivé à mettre en culture toutes les terres qui s'y prêtent, il n'y a plus qu'à tâcher de perfectionner la technique agricole. Il en résulte que si on envisage une longue période de temps, durant des dizaines d'années par exemple, on s'aperçoit que tout accroissement de richesse et de population dans un pays profite à la longue aux propriétaires du sol. Cet accroissement se traduit par une plus-value soit en capital, soit en revenu, soit pour les deux à la fois. On a même pu dire que toute la civilisation économique travaillait à la longue pour les propriétaires fonciers. Dans aucune autre sorte de capital le phénomène de rente ne présente cette certitude et cette régularité.

La rente du sol se produit à chaque accroissement de richesse et de population.

Mais elle n'apparaît qu'à la longue.

Il est vrai que cela ne se fait qu'à la longue et qu'il faut des périodes de temps assez étendues; de sorte que, pour le propriétaire pris individuellement le phénomène de la rente du sol offre beaucoup moins de certitude. Comme la vie des hommes et, par conséquent leur horizon économique, n'est pas très longue, il en résulte que, pour un détenteur considéré dans la durée d'une vie humaine, il se peut très bien que le phénomène de rente positive du sol ne se produise pas. Il se peut très bien que pour un détenteur du sol il n'y ait pas de rente positive et que, au contraire, il y ait une rente négative. Par exemple les détenteurs du sol qui, en Europe, avaient acheté leurs propriétés un peu avant qu'éclatât la crise agricole qui se place dans les vingt dernières années du XIXème siècle, n'ont pas constaté de phénomène de rente positive. Au contraire, ils ont souffert assez gravement du phénomène de la rente négative.

Ce n'est donc qu'en se plaçant au point de vue social, collectif et en envisageant une assez longue période de temps qu'on peut faire cette différence entre la rente du sol et les autres cas de rente. Cependant cette différence reste assez caractéristique et elle explique que Ricardo ne se soit préoccupé que de la rente du sol.

Ricardo considérait la rente du sol comme étant

Source : BIU Cujas

Pour nous la rente n'est plus qu'un cas spécial de la théorie générale des prix.

une théorie particulière, tandis que maintenant, après avoir généralisé les phénomènes de rente, on est arrivé à les intégrer purement et simplement dans la théorie générale de la formation des prix. Aux yeux des économistes d'aujourd'hui il n'y a plus une théorie particulière de la rente, ni du sol, ni des autres phénomènes de rente. La rente, quelle qu'elle soit, ce n'est plus qu'un cas spécial de la théorie générale des prix.

C'est le déséquilibre entre l'offre et la demande qui fait apparaître la rente.

En effet, qu'est-ce qui produit les phénomènes de rente ? C'est que, à un moment donné, il se fait un déséquilibre entre l'offre et la demande, telle qu'elle existait antérieurement. C'est ce déséquilibre qui fait naître les phénomènes de rente positive lorsque c'est la demande qui augmente par rapport à l'offre, négative lorsque c'est l'offre qui augmente.

Lorsque c'est la demande qui augmente, ce qui représente l'offre, les propriétaires du sol, les détenteurs de telle ou telle catégorie de capitaux, de telle ou telle catégorie de travail particulièrement demandée, bénéficient d'une plus-value. Si, au contraire, c'est l'offre qui se trouve augmenter plus vite que la demande, nous sommes en présence d'un cas de rente négative, les propriétaires du sol, les détenteurs qui offrent une catégorie de capital ou de travail le font dans des conditions plus larges que la demande ne se produit.

Pour Ricardo, la rente constituait une théorie particulière.

Pour nous tout cela n'est maintenant qu'un cas particulier de la théorie générale des prix. Pour Ricardo, ce n'était pas la même chose. Il n'intégrait pas la théorie de la rente dans celle des prix. Pourquoi faisait-il des phénomènes de rente le sujet d'une théorie particulière ?

C'est que pour lui la valeur ne pouvait venir que du travail.

Cela tient à la notion que Ricardo avait - comme d'ailleurs la plupart des économistes de son temps - de la valeur. Il considérait que le fondement de la valeur des choses était le travail consacré à les produire. C'était une théorie assez courante dans son temps. Pour lui, la valeur des choses dépendait de la quantité de travail employé à les produire. Comme dans le revenu du sol et dans sa valeur vénale - en faisant l'hypothèse d'un pays neuf dont la population s'accroît - Ricardo trouvait un élément qui n'était pas le travail employé à produire les denrées agricoles, il en concluait qu'il y avait une théorie de la rente tout à fait distincte de la théorie générale de la valeur et de la théorie générale des prix. Aujourd'hui cette notion n'a plus cours et l'idée généralement admise par tout le monde c'est que la valeur des biens dépend, non pas du travail employé à les produire.

Source : BIU Cujas

Nous considérons que la valeur des biens vient de leur utilité.

mais de leur utilité et, par conséquent, du rapport qu'il y a entre l'offre des biens et le besoin que le consommateur a de ces biens.

C'est pour cela qu'à l'heure actuelle la théorie de la rente se présente sous un aspect différent de celui sous lequel Ricardo la présentait. Ce n'est plus une théorie particulière, c'est simplement un cas de la théorie générale des prix.

Chapitre III

LE PROFIT.

Le profit, c'est le gain que réalise, ou tout au moins peut réaliser, l'homme qui a une exploitation à son compte, qui n'est pas un salarié.

Comment le profit apparaît.

Envisagé dans sa forme le profit - c'est tout au moins la première notion sommaire qu'on peut en avoir - apparaît comme étant un reste, une différence entre deux grandeurs. Pour s'en rendre compte, il suffit de considérer comment les choses se passent dans les entreprises, qu'il s'agisse d'entreprises très modestes ou de très grandes entreprises.

C'est la différence entre les dépenses d'une entreprise.

On trouve dans les entreprises deux courants de numéraires qui se font en sens inverse. Il y a un courant d'argent qui va de l'entreprise au dehors. Il est formé de toutes les sommes que l'entreprise doit dépenser pour mener à bien l'exploitation, c'est-à-dire la somme des prix de revient de l'entreprise. Elle achète des matières premières, elle achète et renouvelle son outillage, elle paye des salaires, le loyer du local qu'elle occupe ou bien, si elle est propriétaire, elle compte dans ses livres l'intérêt du capital d'achat, etc... Tout cela forme le courant qui, constamment s'écoule de l'entreprise vers le dehors.

et ses recettes.

Il y a, en sens inverse, un courant de numéraire qui coule du dehors vers l'entreprise. Ce courant correspond à la somme des prix que l'entreprise reçoit pour les produits ou les services qu'elle livre ou offre au public. C'est la somme de ces prix de vente qui alimente le courant allant constamment du dehors vers l'entreprise.

La notion du profit.

Le profit apparaît comme étant ce qui reste à l'entreprise, lorsque celle-ci a déduit de la somme totale de ses prix de vente la somme totale de ses prix de revient. C'est une notion extrêmement simple et c'est pour cela que, au moins à titre de première

Source : BIU Cujas

approximation, on peut dire que le profit est un r
te. C'est l'excédent de la somme des prix de vente
sur la somme des prix de revient.

Elle est la même pour toutes les entreprises.

Le profit est une catégorie de revenu que l'o
constate dans toutes les catégories d'entreprises,
quelles qu'elles soient, depuis l'entreprise rudim
taire du producteur autonome, de l'artisan, du pay
propriétaire, jusqu'aux plus grandes entreprises d
le capital se chiffre par des centaines de million
et dont le personnel est composé de dizaines de mi
liers de travailleurs. Mais que ce soit l'entrepri
la plus modeste ou la plus grande, le profit se défi
nit de la même façon : c'est la somme des prix de v
te en tant qu'elle excède la somme des prix d'achat

Toutefois des différences existent entre le profit réalisé par différentes entreprises.

Cela n'empêche pas qu'il y ait tout de même ce
taines différences. Il y en a une qui est certaine.
C'est que le profit offre des ordres de grandeur ex
trêmement différents les uns des autres. Il n'y a p
de commune mesure au point de vue de la grandeur en
tre le profit que réalise le modeste artisan de vil
lage et celui que réalise une grande société.

I°) Différences de grandeur.

Autre différence. Dans le cas du producteur au
nome, au moins du producteur autonome du type pur,
a apporté dans son exploitation tout le capital néc
saire, qui n'est d'ailleurs pas considérable, et qu
fournit tout le travail, le prix de revient qu'il f
déduire du prix de vente ne comprend pas de salaire
parce que le producteur autonome n'emploie pas de s
lariés. Il n'a pas, par conséquent, à payer de sala
re. De plus, le prix de revient du producteur autono
me ne comprend pas non plus d'intérêt qu'il faudrait
payer à un capital emprunté, puisqu'il n'a pas empr
té de capital au dehors. Par conséquent, dans le cas
du producteur autonome le prix de revient n'est pas
très compliqué. Il se compose uniquement du prix d'a
chat des matières premières, de l'outillage et, éven
tuellement, du loyer du local qu'occupe le producteur
autonome.

2°) Différences dans les éléments du prix de revient, du producteur autonome et des grosses entreprises.

Par contre, dans le cas des grandes entreprises
le prix de revient est quelque chose de beaucoup plu
compliqué; ce ne sont cependant pas là des différen-
ces très importantes.

Les deux éléments du profit.

Le profit est donc un reste, mais dans ce reste
il y a deux éléments qu'il faut avoir soin de distin
guer l'un de l'autre.

I°) La rémunération du travail de l'entrepreneur.

Dans une entreprise, il y a un certain genre de
travail que l'entrepreneur doit fournir. Dans l'ex-
ploitation rudimentaire du producteur autonome, le
travail fourni est presque exclusivement un travail
d'exécution. C'est un travailleur manuel qui accompl

Source : BIU Cujas

a) travail d'exécution du producteur autonome.

par lui-même tout le travail d'exécution nécessaire à l'exploitation qu'il dirige. Cependant il fournit aussi, à côté de ce travail d'exécution, un rudiment de travail de direction, qui n'est évidemment pas très compliqué lorsque le producteur autonome travaille seul. Il consiste tout simplement à savoir dans quelles conditions il achètera ses matières premières ou son outillage, et dans quelles conditions, sur quel marché, il vendra ses produits fabriqués.

b) travail de direction de l'entreprise.

Dans la forme d'exploitation qu'on appelle l'entreprise différenciée, c'est-à-dire celle dans laquelle les divers facteurs de la production sont plus ou moins séparés les uns des autres, quel est le travail que fournit l'entrepreneur ? Il ne fournit presque plus et même, dans beaucoup de cas, plus du tout de travail d'exécution. Dans une entreprise d'un ordre de grandeur un peu notable, l'entrepreneur ne fournit plus que le travail de direction et d'organisation. Il coordonne les divers facteurs de la production, il dirige l'ensemble. C'est à cela que s'applique son activité.

Que ce soit le travail d'exécution fourni par le producteur autonome ou le travail d'organisation et de direction fourni par l'entrepreneur, il y a là une activité qui ne peut être fournie que moyennant une rémunération.

La rémunération du travail de direction est nécessaire, quel que soit le caractère de l'organisation sociale.

A noter que, quel que soit le caractère d'organisation sociale, il faut toujours une rémunération pour les hommes qui fournissent le travail de direction. Ce n'est pas vrai seulement dans les entreprises différenciées du type capitaliste; c'est vrai aussi, par exemple, dans une société coopérative, où il faut des gérants qui fournissent le travail de direction et qui sont rémunérés pour cela. Même si on supposait une société organisée sur le mode collectif, avec la propriété sociale remplaçant la propriété individuelle, il faudrait tout de même des hommes pour diriger et organiser et ces hommes auraient besoin d'une rémunération. C'est là, par conséquent, un phénomène économique tout à fait général et indépendant des formes d'organisation sociale.

La rémunération du travail de l'entrepreneur, travail de direction ou d'exécution c'est un premier élément que nous pouvons discerner dans le profit. Mais il y a autre chose dans le profit. C'est la rémunération du capital.

2°) La rémunération du capital.

Dans l'entreprise modeste du producteur autonome, celui-ci a apporté généralement tout ou presque tout le capital. Il est propriétaire du capital investi dans l'exploitation. Il l'a apporté parce qu'il a

Source : BIU Cujas

pensé qu'il pourrait en tirer à peu près le même intérêt que s'il le plaçait d'une autre façon. Pour le producteur autonome cette rémunération du capital n'est pas quelque chose de très important, parce que son capital est, en général, très modeste. On peut donc dire que, dans la rémunération du producteur autonome, ce qui domine de beaucoup c'est la rémunération de son activité personnelle. La rémunération du capital ne vient qu'au second rang.

Cet élément est peu important pour le producteur autonome.

Lorsqu'on passe de l'entreprise du producteur autonome à l'entreprise différenciée, puis de l'entreprise différenciée individuelle à l'entreprise en forme de société, on voit la situation originaire se modifier. Dans l'exploitation du producteur autonome, la rémunération du capital est peu de chose. Elle est déjà plus considérable dans l'entreprise individuelle différenciée et prend le premier rang lorsqu'on arrive à ces grandes entreprises dont le capital se chiffre par dizaines ou centaines de millions. Dans ces entreprises, qui ont presque toujours la forme de société par actions, c'est la rémunération du capital apporté qui a certainement la plus grande place, quelle que soit par ailleurs l'importance du profit personnel que peuvent réaliser les directeurs.

Il est au contraire prépondérant dans les grosses sociétés.

Ces deux éléments sont généralement confondus.

Ces deux éléments qu'on trouve dans le profit, d'une part, la rémunération d'une certaine activité personnelle et, d'autre part, la rémunération du capital apporté par l'entrepreneur, se trouvent, en fait confondus dans un très grand nombre de cas. On peut toujours les discerner par l'analyse mais, matériellement ils sont confondus.

C'est le cas du producteur autonome. La somme globale qui lui reste à la fin de l'année représente à la fois la rémunération de son travail et de son capital. Il peut, s'il prend la peine de tenir une comptabilité, distinguer ces deux choses mais, en fait, elles sont confondues. Elles sont également confondues dans le cas de l'entreprise individuelle. Dans ce qui lui reste à la fin de l'année, l'entrepreneur individuel peut discerner par l'examen de sa comptabilité les deux éléments rémunération du travail et rémunération du capital, mais en fait ils sont confondus.

Dans les sociétés de capitaux ils sont bien distincts.

Il en est de même dans les sociétés de personnes qu'on appelle en France les sociétés en nom collectif. Au contraire, dans les sociétés qui prennent le type des sociétés de capitaux, (sociétés en commandite, sociétés anonymes...) ces deux éléments du profit sont matériellement distincts. En effet, dans les sociétés de capitaux, ces deux éléments ne vont pas aux mêmes personnes. Cela établit par conséquent une séparation

Source : BIU Cujas

pour ainsi dire matérielle.

Exemple de la répartition dans les sociétés anonymes.

Dans les sociétés anonymes, par exemple, la rémunération du travail de direction va au petit groupe de personnes qui ont été chargées de gérer les affaires sociales. C'est le Conseil d'administration et en particulier l'administrateur délégué ou le directeur général chargés de diriger l'ensemble de l'affaire. Autour de l'administrateur délégué ou du directeur général, il y a aussi, pour se partager la part de profit représentant la rémunération du travail de direction, les personnes qui sont associées directement à l'oeuvre de direction. Pour ces personnes, comme pour le directeur général, leur rémunération se compose presque toujours de deux parties. Il y a un certain traitement fixe, indépendant des aléas de l'entreprise, et une certaine part dans les bénéfices réalisés.

Quant à la part de profit qui représente la rémunération du capital apporté, sans lequel l'entreprise ne pourrait se fonder et fonctionner, elle va aux actionnaires qui ne fournissent aucune part de travail de direction. Par conséquent la part de profit qu'ils touchent c'est uniquement la part que représente la rémunération du capital. Le cas de la société anonyme permet d'apercevoir, de la façon la plus nette, les deux éléments distincts, dont le profit se compose.

Rôle prépondérant de l'entrepreneur.

De ce que le profit est un reste il faut se garder de conclure que l'entrepreneur, dans le partage qui s'opère constamment entre le travailleur salarié, le capitaliste et lui-même, se contente de prendre ce qui reste et que les deux autres personnages ont commencé par se servir. Il ne faut pas croire que, dans ce débat, l'entrepreneur demeure purement passif. Au contraire, l'entrepreneur est le personnage actif par excellence. On peut dire que c'est lui qui mène le débat et qui a certainement la position stratégique la plus forte. Cela pour deux raisons.

Compétence professionnelle.

Tout d'abord l'entrepreneur est celui des trois personnages qui a, en général, la compétence professionnelle la plus complète, qui connaît le mieux les conditions économiques générales et surtout les conditions particulières du marché auquel son exploitation s'adresse. Cette connaissance plus précise qu'il a des conditions économiques générales ou spéciales lui donne une certaine supériorité dans le débat, soit sur le capitaliste auquel il demande son argent, soit sur le travailleur salarié, auquel il demande son travail.

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

Aptitude d'organisation et de direction.

Ensuite, l'entrepreneur apporte dans l'exploitation un facteur de production difficile à trouver sur le marché, c'est-à-dire l'aptitude à organiser et à diriger.

La difficulté de trouver ces qualités donne à l'entrepreneur une situation prépondérante.

Le capital, au moins dans les sociétés riches, se trouve par grandes quantités. Pour le travail salarié, il y a aussi une foule de gens qui sont en état de le fournir à l'entreprise. Mais ce qui est vraiment rare, difficile à trouver, c'est l'habileté organisatrice, l'aptitude à diriger un ensemble. L'entrepreneur qui apporte cette aptitude assez rare est évidemment en situation de se faire attribuer une rémunération considérable. C'est pour cela que sa situation est, de celle des trois copartageants, en général la meilleure.

Caractère aléatoire du profit.

Le profit n'est pas seulement un reste. Il a un autre caractère, qui va atténuer sensiblement ce que nous venons de dire des avantages de l'entrepreneur. Le profit a un caractère essentiellement aléatoire qui permet de le distinguer, soit du salaire attribué au travail d'exécution, soit de l'intérêt fixe attribué au capital. Le salaire promis au travail d'exécution, c'est une somme qui lui est due en vertu d'un contrat et il en est de même de l'intérêt fixe qui a été promis au capital emprunté. Ce sont là des sommes qui sont dues en vertu de contrats passés. Par conséquent, si l'entrepreneur ne paye pas exactement les sommes qu'il a ainsi promises, le salarié ou le capitaliste ont à leur disposition, pour se faire payer, les moyens que le droit positif institue. L'exécution des décisions judiciaires obtenues, le cas échéant, soit par le travailleur, soit par le capitaliste, peut se poursuivre sur tous les biens que possède l'entrepreneur. Il est responsable sur tous ses biens de l'exécution des promesses qu'il a faites. Au contraire le profit n'est pas quelque chose qui soit permis par contrat. Le profit de l'excédent des prix de vente sur les prix de revient. Par conséquent il subit les conséquences de tout ce qu'il y a de mobile et de perpétuellement changeant dans le vie économique. Si les circonstances permettent que l'excédent soit assez élevé, le profit sera considérable. Si, au contraire, les circonstances économiques sont telles que le prix de vente ne peut dépasser le prix de revient ou même que le prix de vente reste au-dessous du prix de revient - ce qui est assez fréquent aujourd'hui - il n'y a pas de profit ou il est remplacé par une perte subie par le capital de l'entrepreneur. Dans ce cas, on est en présence de ce qu'on peut appeler un profit négatif.

Le profit subit les conséquences des circonstances économiques.

Source : BIU Cujas

Ainsi l'entrepreneur n'est jamais assuré, quelles que soient les circonstances au moment où il entreprend son exploitation, de réaliser un profit à la fin de l'année.

Atténuation du caractère aléatoire du profit, 1°) .. dans le temps.

Ce caractère aléatoire du profit est une chose très importante. Il importe cependant d'en limiter la portée par deux observations. La première c'est que ce caractère aléatoire du profit s'atténue assez sensiblement à mesure que l'on envisage des périodes de temps plus longues. Si on ne prend qu'une année, le profit est certainement essentiellement aléatoire. Si on considère une période de dix ans par exemple, il y a des chances pour que, en moyenne et en ne parlant que des entreprises bien conduites, le profit soit tout de même positif.

2).. pour l'ensemble d'une même industrie.

La seconde observation - beaucoup moins consolante pour l'entrepreneur que la première - c'est que si, au lieu de considérer une entreprise seule, on considère une catégorie d'entreprises; par exemple les entreprises qui forment en France l'industrie de la filature du coton ou de la soie, il y a des chances pour que, dans l'ensemble, il y ait un certain profit moyen. Il y a au même moment, des entreprises qui ne feront pas de bénéfices, d'autres qui subiront des pertes et d'autres aussi qui feront des bénéfices. Et au total, sauf des cas exceptionnels, il y a des chances pour qu'il y ait un certain profit moyen qui se dégage de la considération de cet ensemble d'entreprises. Seulement ce n'est pas une consolation pour l'entrepreneur qui perd de l'argent que de se dire que dans l'ensemble de sa catégorie d'industrie, on a gagné de l'argent.

(un profit moyen).

Caractères spécifiques de l'entreprise.

Ce qu'il y a d'aléatoire dans le profit permet de mettre clairement en lumière les caractères spécifiques de l'entreprise elle-même. D'abord l'entreprise assume les risques économiques. Une des fonctions de l'entrepreneur c'est d'être tout à fait au premier rang; soit pour profiter des chances heureuses dont l'entreprise peut bénéficier, soit pour supporter les chances défavorables dont elle peut avoir à souffir. Toute opération économique comporte des risques, à raison de la mobilité des choses économiques.

Les risques du capitaliste et du travailleur sont bien moins grands.

Assurément on a fait remarquer que le capitaliste et le travailleur lui-même supportent dans une certaine mesure les chances heureuses ou fâcheuses de l'entreprise. Lorsqu'elle périclite, il se peut que le capitaliste qui a prêté son argent ne puisse rentrer intégralement dans ses débours, qu'il ne soit pas payé des intérêts qu'on lui a promis. Si la chute de l'entreprise est assez profonde, il se peut aussi que le

Source : BIU Cujas

travailleur salarié ne puisse pas recevoir intégralement le montant de son salaire. Il se peut qu'il y ait des sommes en retard et que, malgré les privilèges que le droit positif attache au règlement des salaires, ceux-ci ne puissent être payés entièrement. Par conséquent ni le capitaliste prêteur, ni le salarié ne sont complètement exempts de risques mais enfin les risques portent, pour la plus grande part, sur l'entrepreneur.

2 - Coordonner les éléments de l'entreprise, les diriger.

L'entrepreneur a pour fonction de coordonner les divers éléments de l'entreprise et de diriger l'ensemble formé par ces divers éléments. Or le profit rémunère ce travail de direction et d'organisation de l'entrepreneur et, au point de vue économique, c'est un principe tout à fait sain et profitable à la collectivité tout entière qu'elle en dépende. Si on fait abstraction des risques qui viennent de l'habileté plus ou moins grandd qu'il a mis à organiser et à diriger l'entreprise, le profit, avec son caractère aléatoire, a pour effet de lier de la façon la plus étroite les intérêts personnels de l'entrepreneur aux intérêts généraux de l'entreprise qu'il dirige. Il se dit que ce profit sera plus ou moins grand selon le degré d'habileté, de zèle qu'il aura apporté à la conduite de l'affaire.

Les grandes inégalités que subit le profit.

Dans le profit, il y a de très grandes inégalités. Il y en a déjà soit dans les salaires, soit dans les intérêts du capital, mais les inégalités que l'on constate dans le profit sont, d'une façon générale, beaucoup plus accentuées. Ces différences dans le taux du profit, on les trouve à deux points de vue.

1 - Suivant les lieux.

Il y a d'abord de très grandes différences si l'on considère les profits réalisés dans des pays différents. Ensuite, dans un même pays, il peut aussi y avoir des différences de profit assez sensibles d'une région à une autre. Les choses se passent exactement comme pour les salaires et l'intérêt du capital.

2 - suivant les entreprises et suivant les exploitations.

Mais il y a d'autres différences que l'on peut constater et qui ne sont pas des différences selon les lieux. En raisonnant sur un même pays, et, dans le même pays, sur la même région, on peut constater entre les profits des différences de deux sortes. Il y a d'abord des différences d'un ordre d'entreprise à un autre. En second lieu, il y a, dans une même catégorie d'entreprises, des profits très différents selon les exploitations considérées.

On peut dire qu'à certains moments le taux des profits n'est pas régulièrement égal entre les diverses catégories d'entreprises. Il arrivera, par exemple que, la même année, l'industrie houillère et l'indus-

Source : BIU Cujas

trie de la grande métallurgie ne feront pas de bénéfices, tandis que l'industrie textile, l'industrie du coton par exemple, sera prospère ou bien il arrivera que dans l'industrie textile, on verra la même année l'industrie cotonnière prospère alors que l'industrie de la soie, au contraire, traverse une période difficile.

Peut-on transférer les hommes ou les capitaux d'une industrie non prospère, dans une industrie prospère ? oui en théorie.

On pourrait être tenté de faire le raisonnement suivant : Comment se fait-il que, au même moment, dans le même pays, il y ait des taux de profit différents pour les diverses catégories d'entreprises, puisque les capitaux et les hommes passent assez aisément d'une catégorie d'industries à une autre ? Il semble donc que les capitaux et les hommes devraient déserter les entreprises dans lesquelles on ne fait pas de bénéfices et se porter vers celles qui sont prospères.

Difficultés pratiques.

En effet, le raisonnement est inattaquable en lui-même. Seulement c'est un raisonnement de pure théorie, qui ne tient pas compte des obstacles qu'il y a dans la pratique à ce transfert rapide des hommes et des capitaux d'une branche d'industrie à une autre.

Pour les capitaux.

Certes les capitaux peuvent se déplacer. Seulement ce n'est pas une opération très facile, ni très rapide. Une fois investis dans une branche d'industrie, ils ont perdu la forme de capital liquide et se sont transformés en bâtiments industriels, en outillage, en marchandises et si on veut leur rendre leur forme liquide, il faut commencer par vendre les biens en lesquels ils avaient été investis. Il faut trouver preneur pour les bâtiments, l'outillage, etc... En d'autres termes, il faut - c'est l'expression juridique - liquider l'entreprise pour porter les capitaux vers une autre. Or, dans une branche d'industrie qui traverse une crise cette liquidation est une opération qui ne se fait pas sans des pertes assez considérables et devant laquelle les intéressés vont hésiter à juste titre.

Pour les hommes.

Pour les hommes, le transfert est, en principe, plus facile. Pour les hauts salariés de l'entreprise, il se peut qu'il y ait dans leur contrat des clauses leur permettant de le dénoncer, par exemple avec six mois ou un an de préavis. S'ils estiment que la branche d'industrie dans laquelle ils travaillent est compromise, ils pourront user de cette clause et reprendre leur liberté. Seulement cela encore ne va pas sans difficultés. Les intéressés hésiteront à quitter une situation qui peut redevenir meilleure. Ensuite, il faut être à peu près certain de trouver une situation au moins équivalente de celle qu'on vient de quitter dans une autre branche d'industrie.

Source : BIU Cujas

Quant aux entrepreneurs eux-mêmes, leur sort est lié à celui des capitaux qu'ils ont investis dans l'affaire.

Le transfert se fait très lentement.

En fait, le passage des capitaux et des hommes d'une branche d'industrie à une autre ne se fait que lentement. Si on observe la réalité, on s'aperçoit qu'une branche d'industrie qui prospère recueille bien plutôt, pour se développer, un afflux de capitaux neufs, qui viennent d'être formés par l'épargne, qu'un afflux de capitaux retirés d'autres branches d'industries.

Quant à la déchéance d'une branche d'industrie qui traverse de graves difficultés, elle se fait beaucoup moins par le retrait des capitaux qui y étaient investis et des hommes qui y étaient employés que par le fait qu'il y a des entreprises qui sont forcées de liquider et comme les capitaux neufs n'affluent pas dans cette branche d'industrie le résultat est que, au bout d'un certain temps, il arrive que les capitaux et les hommes ont très sensiblement diminués dans cette branche d'activité.

Différences de profit d'une entreprise à une autre dans la même branche d'industrie.

Il se produit également des différences dans le taux des profits, dans la même branche d'industrie, d'une entreprise à une autre. Au même moment on voit des entreprises extrêmement prospères et d'autres, au contraire, qui traversent de sérieuses difficultés. On peut se demander d'où viennent ces différences.

Causes de ces différences.

Etant donné que le profit est la différence entre la somme des prix de vente et celle des prix de revient, il faut se demander si c'est en vendant ou en achetant mieux que les entrepreneurs peuvent réaliser des profits très différents d'une entreprise à une autre. D'une façon générale, ces profits différents proviennent beaucoup moins de la différence des prix de vente que de la différence des prix de revient.

Influence minime des différences de prix de vente.

Pour les prix de vente il ne peut y avoir, sauf exception, de différence très considérable, parce que, sur le marché, il se dégage un prix de vente qui s'impose à tous les acheteurs. Cependant cela n'est pas tout à fait exact. Il y a des exceptions.

Il y a par exemple, des entreprises plus habiles que les autres, plus aptes à saisir les circonstances, qui ont su au moment opportun s'assurer des contrats de vente échelonnés sur une longue période à des prix avantageux. Ces entreprises mieux conduites bénéficient encore des prix de vente résultant des contrats passés, même si les circonstances deviennent, par la suite, un peu moins bonnes. D'autre part, il y a des entreprises qui ont su se faire ce qu'on appelle une marque, connue et appréciée du public. Elles vendent

alors à un prix plus élevé que les autres des marchandises qui n'ont pas besoin d'être très sensiblement différentes. On paie la marque, la confiance qu'on a dans la maison. Par exemple, en matière d'habillement et d'ameublement, il est certain que le client paie la marque. C'est le cas des maisons de haute couture, qui font payer plus cher, alors qu'il n'y a pas toujours entre la marchandise vendue une différence très sensible.

fluence plus
ande des dif-
rences de
ix de revient.

Par conséquent c'est rarement à cause de la différence des prix de vente que les entreprises font des profits très inégaux. C'est surtout du fait de la différence dans les prix de revient, pour un prix de vente sensiblement le même. C'est vraiment là la cause presque exclusive des différences dans le taux des profits réalisés.

En effet, d'une entreprise à une autre, les prix de revient peuvent être fort différents. Il y a des entreprises qui savent mieux acheter que les autres, qui savent saisir le moment le plus favorable pour l'achat de matières premières, qui savent aller les chercher là où elles sont le meilleur marché. Il y a aussi dans le prix de revient des différences qui résultent de l'organisation intérieure. Il s'en faut de beaucoup que toutes les entreprises, dans la même branche d'industrie, soient organisées de la même façon. Il y a des organisations meilleures que d'autres, qui permettent de réaliser des économies plus ou moins sensibles sur le prix de revient. D'autre part, toutes les entreprises ne sont pas outillées de la même façon. Il y en a qui ne savent pas renouveler quand il faut l'outillage. Elles gardent un outillage désuet qui se traduit par un prix de revient plus élevé. Il y a aussi des différences dans la situation topographique des entreprises. Elles peuvent être placées à proximité de la matière première dont elles ont besoin ou auprès des endroits où se fait la consommation principale du produit qu'elles vendent. Ces entreprises bénéficient de condition plus favorables et ont un prix de revient plus avantageux.

Il y a encore un autre élément qui influe sur le prix de revient, c'est la grandeur de l'entreprise. C'est un fait connu qu'une grande exploitation a des frais généraux moindres qu'une entreprise plus petite. Cela réduit encore le prix de revient. Il se peut enfin que telle entreprise ait des procédés de fabrication secrets. A l'heure actuelle, il est difficile de garder ces secrets de fabrication et c'est un élément de différence dans le prix de revient qui agissait jadis plus qu'à l'heure actuelle. Cependant, dans

Source : BIU Cujas

certains cas, on peut encore en rencontrer.

Grandes différences dans le taux des profits.

Etant donné qu'il peut y avoir de grandes différences dans le prix de revient des entreprises de la même branche d'industrie, il en résulte que le taux des profits est extrêmement différent.

Le profit marginal ou limite.

Il y a des entreprises qui réalisent seulement ce qu'on appelle le profit marginal ou profit limite. On appelle profit marginal ou limite, celui qui représente tout juste la rémunération du capital engagé dans l'entreprise et du travail de direction. La direction retire de l'entreprise la somme de rémunération qui est suffisante pour qu'elle ne se décourage pas et ne cherche pas autre chose. Il en est de même du capital. Ces entreprises sont à la limite du fonctionnement, c'est-à-dire que si le profit descendait au-dessous du profit marginal, on verrait cette entreprise péricliter.

Profit inférieur au profit marginal.

A côté de ces profits limites que réalisent tout juste des entreprises, il y en a qui sont nettement au dessous du profit marginal. Ces entreprises peuvent tenir pendant un certain temps, dans l'espérance d'une meilleure fortune, mais si pendant un temps assez long elles n'arrivent pas à réaliser le profit marginal, il est fatal qu'elles disparaissent, qu'elles liquident.

Profit supérieur.

Puis, à côté des entreprises qui réalisent le profit marginal, à côté de celles qui n'arrivent pas à le réaliser, il y a celles qui sont plus heureuses ou mieux conduites et qui trouvent le moyen, là où d'autres végètent ou se ruinent, de réaliser plus que le profit marginal.

C'est une sorte de fertilité des entreprises.

On peut ainsi distinguer, au même moment, trois classes d'entreprises, de sorte qu'il y a dans une branche d'industrie une échelle de profits réalisés, de même qu'il y a, dans les exploitations agricoles, une échelle de fertilité des terres. Il y a, en effet, des terres qui ont un rendement plus considérable que les autres.

Mais cette fertilité se modifie bien plus vite que celle du sol.

On peut comparer les deux choses l'une à l'autre mais il y a cependant une différence. L'échelle de fertilité des terres, c'est quelque chose de très stable qui ne peut se modifier qu'à la longue par les procédés d'amélioration que l'agriculteur peut apporter aux terres dont il a la disposition. Il y a des terres infertiles qui ne peuvent être améliorées par des travaux appropriés. Par conséquent l'échelle de fertilité peut se modifier, mais très lentement, tandis que, pour les profits et les rendements, dans une même branche d'industrie, l'échelle peut se modifier d'une façon plus rapide. Une entreprise qui péricliterait

Source : BIU Cujas

entre les mains d'un entrepreneur peu habile va connaître, en peu d'années, une période de prospérité entre les mains d'un bon organisateur.

La théorie du profit de l'entreprise.

Grâce à ce que nous connaissons sur le profit marginal nous allons pouvoir reprendre, sous une autre forme, plus nuancée que celle exposée plus haut, la théorie du profit de l'entreprise.

Nous avons vu que le profit était la différence entre la somme des prix de revient et la somme des prix de vente. Ce reste qu'est le profit devient le revenu du travail et le revenu du capital, revenu du travail de direction fourni par l'entrepreneur et revenu du capital engagé dans l'entreprise.

Partant de l'idée du profit marginal, on peut présenter cette théorie sous une autre forme :

Le véritable profit est celui qui dépasse le profit marginal.

Il n'y a de profit véritable d'entreprise qu'autant qu'il ne s'agit pas seulement du profit marginal. Tant qu'on demeure dans la zone du profit marginal, ce n'est pas véritablement du profit. C'est tout simplement une rémunération normale que l'on peut espérer retirer en moyenne du capital investi dans les entreprises et, pour ce qui est du travail de direction, c'est tout simplement le revenu normal qu'un homme engagé dans les affaires peut espérer réaliser. Le profit véritable ne commence qu'au delà. Il n'y a de profit véritable dans cette façon de présenter les choses que pour les entreprises qui réalisent plus que le profit marginal. Autrement dit, le profit véritable c'est ce qu'on peut appeler un extra-profit.

En pratique on ne considère que cet extra-profit.

Cette façon de considérer les choses qui, au premier abord peut paraître un peu subtile, un peu théorique, correspond assez exactement à la façon dont les entrepreneurs eux-mêmes considèrent le profit. Lorsque, dans une entreprise, on ne réalise comme profit que ce qui est suffisant pour rémunérer le capital et pour donner à ceux qui sont changés du travail de direction la possibilité de gagner ce qu'il faut pour vivre conformément aux exigences du milieu social dans lequel ils vivent, l'entrepreneur ne sera pas tenté de dire qu'il a réalisé un profit. Il se contentera de dire : "Mon affaire me fait vivre honorablement. C'est tout. Elle ne me donne pas de bénéfice". En général, les entrepreneurs ne font un bénéfice qu'autant qu'ils ont réalisé cet extra-profit. Par conséquent cette façon de présenter les choses n'est pas du tout purement théorique. Au contraire elle est assez proche de la mentalité des hommes d'affaires.

Causes de cet

On peut se demander quelles sont, dans cet

extra-profit.

extra-profit, les causes qui permettent de l'obtenir, quelles sont les circonstances qui permettent à une entreprise de réaliser plus que le profit marginal. On peut ramener ces circonstances aux deux catégories suivantes :

I° circonstances indépendantes de la volonté de l'entrepreneur - rente.

Il y a la catégorie des faits extérieurs à l'entreprise, qui ne sont pas dus à un acte de volonté consciente de la part de l'entrepreneur. Ceci nous ramène à la notion de rente dont nous avons parlé antérieurement.

La localité dans laquelle l'entreprise se trouve prend, à un moment donné, un grand essor pour des causes indépendantes de l'entreprise elle-même et croît en richesse et en population. Dans la plupart des cas toutes les entreprises situées dans cette localité vont bénéficier de cette chance heureuse.

Dans une région où il y avait déjà des entreprises métallurgiques en exercice, mais qui étaient un peu loin de leur source de matière première - mines de charbon et de fer - on découvre soit des mines de charbon, soit des mines de fer, soit les deux à la fois. Il est bien certain que les entreprises métallurgiques déjà installées vont tirer un profit extra de cette découverte dans leur voisinage des matières premières dont elles ont besoin. C'est là une circonstance favorable qui n'est pas due à un acte conscient de l'entrepreneur.

Il se peut encore qu'on construise à proximité d'une entreprise déjà existante une ligne de chemin de fer qui va la rapprocher ou bien des sources de matières premières dont elle a besoin, ou bien des lieux dans lesquels la consommation de sa marchandise se trouve concentrée.

Nous sommes par conséquent en présence de phénomènes qui sont vraiment des phénomènes de rente.

2° qualités personnelles de l'entrepreneur.

Il y a une seconde catégorie de faits qui expliquent l'extra-profit réalisé par certaines entreprises C'est tout simplement ce qu'on appelle, ce qu'on peut ranger sous la qualification de qualités personnelles de l'entrepreneur qui ont une influence décisive sur le sort d'une entreprise. Dans le même milieu, avec les mêmes sources de matières premières, la même entreprise périclitera entre des mains malhabiles et, au contraire, connaîtra une grande prospérité entre les mains d'un organisateur. Ici, nous sommes tout à fait en dehors des phénomènes de rente.

Mélange de ces deux catégories de causes.

En théorie on peut très nettement distinguer ces deux catégories de causes. En pratique, par contre, ce n'est pas toujours aussi facile et il y a souvent un mélange et une action combinée de ces deux

Source : BIU Cujas

catégories de causes. En voici un exemple tout à fait démonstratif.

Exemples :

Dans les dix dernières années du XIXème siècle, on a commencé, dans le département de Meurthe-et-Moselle, à mettre en exploitation un bassin de minerai de fer. Ce sont les mines du bassin de Briey, qui est un des plus riches qu'il y ait en Europe. Les entreprises métallurgiques qui ont, les premières, obtenu des concessions dans ce bassin ont connu une grande prospérité. Elles ont pris une avance sur les autres et ont bénéficié d'extra-profits assez élevés. Est-ce là un phénomène de rente ou un phénomène qui se ramène tout simplement à la qualité personnelle de l'entrepreneur ? Il y a des deux. Le mérite des entrepreneurs qui ont obtenu les premiers des concessions a été de deviner avant d'autres l'avantage qu'il y avait pour une entreprise métallurgique à acquérir des mines de fer dans ce bassin. L'habileté de l'entrepreneur a consisté ici à profiter de la circonstance favorable qui s'offrait, alors que d'autres entreprises, moins promptes, n'ont su en profiter que plus tard, par conséquent dans des conditions moins favorables. Ici il y a donc mélange des deux sortes de causes.

Voici encore une société qui se fonde pour établir une station balnéaire en un point quelconque des côtes françaises. Cette société bénéficie de circonstances naturelles : la station est située sous un climat favorable, en un point aisément accessible de plusieurs grands centres de population et la localité offre des ressources de pittoresque qui attirent la clientèle. Ici encore, il y a action combinée des deux causes. Il y a les circonstances naturelles, mais il y a aussi l'habileté des fondateurs de l'entreprise, qui ont su saisir le moment favorable et deviner le grand essor que, placée à cet endroit, la station pouvait prendre.

Toutes ces différences ont leur cause profonde dans l'impossibilité de réaliser une concurrence parfaite.

On peut ramener toutes ces différences dans le taux du profit à une même idée fondamentale, qui est l'idée de monopole ou de quasi-monopole.

Si on envisage l'hypothèse d'un état de concurrence absolument parfait - ce qui d'ailleurs ne s'est jamais réalisé - il n'y aurait pas d'extra-profit. Les entreprises ne pourraient jamais réaliser, dans ce cas qu'un profit marginal, parce que le passage des hommes et des capitaux d'une entreprise à une autre se ferait dans des conditions telles que le sur-profit serait une chose presque impossible à réaliser, ou tout au moins qui ne pourrait durer qu'un très court laps de temps. Mais dans la pratique, on ne trouve jamais un état de concurrence parfait. Sans doute la concurrence

Source : BIU Cujas

joue un très grand rôle, mais le monopole, sous des formes très diverses, joue à côté un rôle considérable aussi. C'est la place tenue par les diverses variétés de monopoles, dans notre état économique, qui permet de réaliser des extra-profits.

Les différentes sortes de monopoles.

Il y a d'abord les monopoles voulus; ce sont ces grands groupements qu'on appelle cartels ou trusts, dont l'intention est de se créer sur le marché une situation plus favorable en réalisant un certain degré de monopole. A côté des monopoles voulus, il y a les monopoles qui résultent de circonstances. Dans une branche d'industrie il se produit, à un moment donné, sous une influence quelconque, un développement très ample et très rapide de la consommation. Comme il faut un certain temps, d'autant plus long que la technique industrielle est plus parfaite, pour installer des outillages nouveaux et des entreprises nouvelles, il en résulte que les entreprises déjà existantes auront une sorte de monopole. Elles pourront alors réaliser un profit supérieur au profit marginal.

Il y a aussi ce qu'on peut appeler le monopole de l'intelligence appliqué aux qualités qui font les grands chefs d'industries. Ces qualités sont extrêmement rares et les hommes qui les possèdent bénéficient, peut-on dire, d'une sorte de monopole naturel. Ainsi les différences dans le taux du profit qui tiennent aux différences de qualités personnelles de l'entrepreneur peuvent, elles aussi, se ramener à cette idée générale de monopole.

Variation du taux des profits dans le temps.

Il existe des différences de profit non seulement entre les entreprises mais aussi dans le temps. Nous en avons déjà rencontré, soit dans le revenu du travail, soit dans le revenu du capital. Comme le taux des salaires et de l'intérêt du capital, le taux des profits varie d'une époque à une autre.

Amplitude de ces variations.

Les variations du taux des profits sont beaucoup plus amples que les variations des salaires et du taux de l'intérêt. Cette amplitude résulte de la nature même du profit, qui est essentiellement aléatoire. Il dépend, dans une large mesure, du milieu économique et des circonstances générales. Tout ce qui influe sur les prix, soit en hausse, soit en baisse, agit également sur le profit, avant d'influencer le taux des salaires et le taux de l'intérêt du capital prêté.

La hausse des prix produit une hausse du profit.

Lorsqu'on étudie les variations du profit dans le temps, on s'aperçoit que les périodes de hausse générale des prix sont en même temps des périodes de hausse des profits d'entreprise. Lorsqu'on traverse une période de hausse des prix, comme celles que nous

Source : BIU Cujas

avons signalées antérieurement, on s'aperçoit que le taux moyen des profits est également en hausse.

On peut faire à cette constatation une objection, non pas tirée des faits mêmes, mais du raisonnement. On peut dire : "Comment se fait-il qu'en période de hausse des prix le taux des profits augmente, car si les prix de vente augmentant les prix de revient doivent augmenter de la même façon ? Par conséquent, la différence qui forme le profit ne peut pas être plus grande que dans les périodes de baisse ". Ce raisonnement paraît tout d'abord assez plausible, mais il ne s'accorde pas avec la réalité.

Le profit bénéficie de la fixité du taux de l'intérêt en période de hausse des prix.

Dans les périodes de hausse des prix, les prix de vente montent très rapidement. Ils suivent tout de suite le mouvement de hausse, tandis que, dans les éléments très divers qui forment le prix de revient, il y en a qui ne peuvent pas suivre tout de suite de mouvement général de hausse. Il y a tout d'abord un élément immobile, parce qu'il est fixé par des contrats, pour un temps plus ou moins long. C'est l'intérêt du capital emprunté par l'entreprise. Dans une période d'intérêt bas - qui est en général une période de prix également assez bas - l'entreprise a pu trouver à emprunter de l'argent au taux de 4 % puis, par la suite, survient une hausse des prix qui permet aux capitalistes de céder pour un taux d'intérêt plus élevé le capital dont ils disposent. Mais le capital déjà investi dans l'entreprise en question ne peut faire augmenter son taux d'intérêt. Il ne touchera que 4 % pendant toute la durée du contrat. Voilà déjà un élément du prix de revient qui n'est pas modifié par la hausse générale.

Il bénéficie de la dépréciation monétaire.

Mais il y a quelque chose de plus grave, au point de vue de ce qui touche l'intérêt du capital investi dans une entreprise. Dans certaines périodes, bien que l'intérêt nominal reste le même, le taux d'intérêt ou la somme touchée par le détenteur diminue. C'est ce qui se passe dans les périodes de dépréciation monétaire. Les gens qui ont prêté de l'argent à des entreprises avant la guerre, alors que les obligations émises sur le marché français pouvaient être placées aux environs de 4 % par les entreprises de bonne qualité, se sont trouvés, lorsque la dépréciation monétaire est survenue, toucher un taux d'intérêt qui était toujours de 4 % nominal, mais la somme qu'ils reçevaient était beaucoup moindre qu'avant 1914, du fait même de la dépréciation. Aussi les entreprises qui avaient eu la chance de contracter des emprunts considérables ont réalisé, au détriment des porteurs d'obligations, des bénéfices supplémentaires.

Source : BIU Cujas

Il bénéficie du retard que mettent les salaires à s'élever.

A côté de l'intérêt du capital, il y a les salaires. Sans doute ceux-ci peuvent changer assez vite. Cependant, d'une façon générale, on peut dire qu'il y a un certain retard dans l'adaptation des salaires à la hausse générale des prix. Par conséquent, pendant un temps d'ailleurs assez bref, on peut dire que l'entreprise paye des salaires qui ne sont pas encore adaptés à la hausse. Il y a là de ce chef un certain avantage.

Même au cas d'augmentation simultanée de tous les éléments le profit augmente....

Il faut d'ailleurs remarquer que, même dans l'hypothèse où tous les éléments du prix de revient subiraient la même hausse proportionnelle que le prix de vente lui-même, il y aurait tout de même une certaine augmentation du profit pour les entreprises. En voici un cas très simple.

Supposons pour une entreprise un prix de revient qui s'exprime par 20 et un prix de vente qui s'exprime par 25. Le profit est donc de 5. Survient une hausse générale des prix, qui augmente de un dizième à la fois le prix de vente et le prix de revient. Le prix de revient devient 22 et le prix de vente 27,50. L'écart entre les deux prix, c'est-à-dire le profit est désormais de 5,50. Seulement il faut remarquer que, dans ce cas, il y a sans doute une augmentation du profit, mais cette augmentation est purement nominale, puisque, à raison de la hausse de tous les prix, le profit de 5,50 ne représente pas un pouvoir d'achat plus élevé que ne représentait auparavant le profit exprimé par 5. Mais enfin, nominalement, il est certain que le profit augmente quand les éléments du prix de revient ont augmenté autant que le prix de vente lui-même.

au moins nominalement

La baisse des prix fait diminuer les profits.

A l'inverse les profits diminuent dans les périodes de baisse générale, pour une raison du même genre que celle exposée dans l'hypothèse de la hausse des prix.

Lorsque survient une baisse, les prix de vente diminuent mais, parmi les éléments du prix de revient il y en a qui ne peuvent pas baisser tout de suite. Il y a d'abord l'intérêt du capital qui, étant fixé par contrat, reste le même quel que soit le mouvement des prix. Ce qui nuisait au capitaliste dans les périodes de hausse, lui profite dans les périodes de baisse. D'autre part, les salariés opposent à toute baisse de salaire une résistance tenace et ne se résignent qu'à la longue et lorsque l'on ne peut faire autrement, à une baisse des salaires. L'organisation syndicale permet aux salariés d'opposer aux baisses de salaire une résistance assez largement victorieuse. Voilà par conséquent un élément du prix de revient

Source : BIU Cujas

qui ne baisse qu'à la longue. Aussi dans les périodes de baisse générale, le premier revenu atteint est le profit.

Les dividendes font apparaître l'ampleur des variations du profit.

Le profit est, des diverses catégories de revenus celui qui est le plus sujet aux variations rapides et d'une grande ampleur. Voici quelques indications d'ordre statistique tirées, les unes, de la période de baisse des prix qui se place entre 1880 et les dernières années du XIXème siècle, et, les autres, de la période de hausse générale qui commence vers 1896 pour se prolonger très avant dans le XXème siècle. Elles sont tirées des dividendes distribués par les grandes sociétés françaises, mais on trouverait des indications analogues pour les sociétés par actions des autres pays.

De 1881 à 1895

De 1881 à 1895, pour les principales sociétés minières, métallurgiques et bancaires, les dividendes distribués ont été très irréguliers. il y a des alternatives de hausse et de baisse mais, au total, les cas de baisse sont sensiblement plus nombreux que les cas de hausse. On trouve 15 cas seulement dans lesquels les dividendes ont été augmentés contre 27 dans lesquels ils ont été diminués. Cela indique bien une tendance à la baisse des profits.

Tendance à la baisse du profit.

De 1896 à 1910

Au contraire, dans la période qui va de 1896 à 1910, par conséquent au début de cette période de hausse qui s'est continuée d'ailleurs bien après 1910, on trouve pour les mêmes sociétés 37 cas d'augmentation de dividendes contre 7 seulement de diminution. Le mouvement de hausse des profits est donc très net.

Tendance à la hausse.

La période qui a commencé avec la guerre est extrêmement mouvementée et irrégulière au point de vue des profits.

Période de guerre.

Pour la période de guerre, il faut distinguer entre les pays belligérants et les pays neutres. Dans les premiers les profits n'ont certainement pas été les mêmes que dans les seconds. Dans les pays en guerre, il y a eu un très grand nombre d'entreprises qui ont été arrêtées ou tout au moins qui n'ont pu continuer leurs opérations qu'à un rythme ralenti. Par contre il y a eu certaines catégories d'entreprises qui ont réalisé des profits considérables. Cela s'explique par les raisons suivantes.

Pays belligérants.

Concurrence réduite, profits énormes

Dans les périodes de guerre, la concurrence est très entravée par la diminution des moyens de production. Au cours de la dernière guerre les hommes étaient aux armées, l'outillage existant travaillait en grande partie pour les besoins de la guerre. Par conséquent, pour les autres industries, outillage et personnel étaient fortement réduits. En même temps

Source : BIU Cujas

pour certains.

il y avait un très grand trouble qui a été en s'aggravant avec le prolongement des hostilités dans les moyens de communications et de transports, qui étaient d'abord réservés pour la conduite des opérations militaires. Le résultat a été que, pour les entreprises pouvant encore fonctionner, la concurrence ayant beaucoup diminué, le taux des profits a pu s'élever d'une façon considérable.

Demandes considérables pour certains produits - gros profits.

D'autre part, pour certains produits, la demande s'est brusquement élevée et dans des proprotions énormes. Pour tout ce qui touchait à la guerre : habillement des troupes, munitions, armements, etc... la demande a atteint des proportions qu'on n'avait jamais constatées auparavant. Les entreprises qui ont travaillé à la production de ces marchandises ont réalisé des bénéfices énormes, d'autant plus qu'elles avaient affaire à un client qui, au moins dans les premiers temps, n'avait pas le moyen de discuter les prix. C'était l'Etat qui, dans tous les pays belligérants, s'est trouvé presque à la discrétion des entreprises travaillant pour lui.

Lorsqu'on a vu que la guerre allait se prolonger on a pris différentes mesures pour réduire les prix et d'autre part, comme cela n'était pas suffisant et que l'Etat avait besoin de ressources de plus en plus grandes, progressivement, dans tous les pays en guerre on a institué des impôts sur les bénéfices de guerre; ce qui était un moyen pour l'Etat de rentrer au moins dans une partie des sommes qu'il avait dû débourser pour la conduite des opérations de guerre.

En ce qui concerne la France, la première loi instituant un impôt sur les bénéfices de guerre a été la loi du Ier juillet 1916. Cette loi fixe le taux de l'impôt à 50%. Un peu plus tard, en 1919, ce taux a été élevé à 80 % sur la portion des bénéfices dépassant 500.000 francs.

b) pays neutres

bénéfices considérables.

Dans les pays neutres, la situation était beaucoup plus claire. Ils disposaient de leur main-d'oeuvre, de leur outillage; la concurrence n'était pas entravée par les opérations militaires ni par la difficulté des moyens de communications et de transports. Le résultat a été que les pays neutres, soit d'Europe soit d'outre-mer, ont travaillé à plein pour les belligérants et ont réalisé des bénéfices tout à fait extraordinaires qui ont marqué une étape importante dans leur enrichissement.

Il faut donc avoir soin de distinguer entre la situation des profits dans les pays belligérants et celle des profits dans les pays neutres.

Période d'après-guerre.

Après la guerre, cette catégorie de revenus est

Source : BIU Cujas

très loin d'avoir retrouvé son équilibre et la situation demeure depuis tout à fait anormale. Dans les pays où se produisit une dépréciation monétaire sensible, il y a eu une hausse très grande des profits si on se contente de consulter les chiffres sans les interpréter. Seulement, dans la plupart des cas, cette hausse a été purement apparente. Sans doute la dépréciation monétaire permettait aux entreprises de vendre à un prix qui dépassait sensiblement le prix de revient, le prix de vente s'élevant plus rapidement. Seulement, au bout d'un certain temps, les entreprises se sont aperçues que ces bénéfices étaient purement apparents. Ce n'était pas le prix de revient selon l'ancienne méthode qu'il fallait calculer, c'était le prix de remplacement de la marchandise, ce qui n'est pas tout à fait la même chose.

Dépréciation monétaire : profits énormes mais qu'apparents.

En temps normal, quand les prix sont à peu près en équilibre, l'industriel qui a dépensé 20 pour obtenir une unité de marchandise et qui la revend 25 peut se dire qu'il a réalisé un profit de 5. Dans les périodes de dépréciation monétaire, où la hausse des prix est très rapide, ce n'est pas le prix de revient dans le passé que le vendeur doit considérer, mais le prix qu'il lui faudra payer dans l'avenir pour remplacer la marchandise qu'il vient de vendre.

Une maison de commerce qui a acheté des marchandises au prix unitaire de 20 et qui revend au prix de 30 peut s'imaginer qu'elle a réalisé un bénéfice de 50 %, mais la hausse des prix continuant cette maison, lorsqu'elle veut remplacer les marchandises vendues, doit les payer 35 ou 40, de sorte que, tout compte fait, au lieu d'un bénéfice, c'est une perte qu'elle a subie.

Si on consulte les bilans des sociétés par actions on s'aperçoit bien que, dans la période de prospérité d'après-guerre, les dividendes sont souvent supérieurs aux bénéfices d'avant-guerre. Mais lorsqu'on ramène ces dividendes, calculés en francs dépréciés, à leur valeur or on se rend compte que, presque toujours, sauf des cas exceptionnels, les dividendes distribués après la guerre sont inférieurs à ceux de l'année 1914 ou 1913.

Les indices des cours des actions fait apparaître les variations du profit.

Il y a un autre symptôme qui donne la même indication et qui est tout à fait caractéristique. La statistique générale de la France nous fournit les indices des valeurs de bourse, soit des valeurs à revenus variables, soit des valeurs à revenus fixes. Lorsqu'on consulte ces indices pour les valeurs à revenus varia-

Source : BIU Cujas

bles, c'est-à-dire pour les actions de sociétés, on s'aperçoit que, depuis la guerre, avec une seule exception pour l'année 1929, les cours sont nettement inférieurs à l'indice de base de 1913, si on les ramène à la valeur or.

Cela s'explique par la nécessité, dans les périodes de dépréciation, de regarder non le prix de revient passé, mais le prix de remplacement dans l'avenir. Cela s'explique aussi par l'accroissement des charges fiscales. Pour un même bénéfice une société par actions ou une entreprise quelconque paie des impôts beaucoup plus considérables qu'avant-guerre et c'est autant de moins comme bénéfice net. Il y a aussi la hausse du taux de l'intérêt. Maintenant les entreprises se procurent l'argent dont elles ont besoin à des taux beaucoup plus coûteux qu'en 1913. Tout cela explique la baisse réelle des profits.

La crise actuelle.

Depuis 1930, les profits ont baissé rapidement, à un tel rythme qu'on pourrait difficilement en voir de semblable dans le passé.

Si on consulte les indices publiés par la statistique générale de la France concernant les cours de la bourse des valeurs à revenus variables et si on prend comme base l'année 1913 en lui affectant l'indice 100, voici les résultats qu'on obtient.

Pour 1929, dernière année de la prospérité et la seule pendant laquelle les indices ont été légèrement supérieurs à l'indice de base si on les ramène à leur valeur or, les indices sont de 507 en francs actuels, soit un peu plus de 100 francs de 1914. Au mois de janvier 1933 l'indice est retombé à 236, ce qui indique en valeur or des cours qui ne sont même pas la moitié de ceux de 1913.

L'indice du revenu moyen des valeurs les fait aussi apparaître.

Au lieu de considérer les indices des cours cotés à la bourse de ces valeurs à revenus variables, on peut considérer les indices du revenu moyen de ces même valeurs.

Pour 1929, on trouve l'indice moyen de 328 francs d'aujourd'hui, par conséquent un indice qui, traduit en francs or, représente environ 65 à 66 % du revenu moyen de l'année 1913. Pour l'année 1930, on trouve l'indice 370, par conséquent seulement de 74 en valeur or.

Pour ces deux années qui ont été celles dans lesquelles les prix ont été les plus élevés, on trouve donc des indices de revenu très inférieurs à ceux de l'année 1913, pris comme base. Au mois de janvier 1933, le même indice de revenu moyen est seulement de 246, c'est-à-dire que les dividendes moyens sont un peu moins de la moitié de ceux de 1913.

Source : BIU Cujas

Dans la plupart des pays étrangers, comme en France, les cours en valeur or des principales valeurs mobilières à revenus variables ont beaucoup baissé par rapport à l'avant-guerre. A la fin de 1932 ou au début de 1933 selon les pays, on trouve comme indices les chiffres suivants : en Belgique l'indice était aux environs de 30; en Allemagne il est de 20; en Italie de 30, en Suisse de 50; aux Etats-Unis on trouve un indice au-dessous de celui d'avant-guerre, mais qui est tout de même beaucoup plus élevé que les précédents; il est de 80. En Grande-Bretagne et au Canada, malgré la crise qui sévit sur ces pays comme sur le reste du monde, on trouve des indices plus élevés que l'indice de 1913 pris comme base. Mais en général les indices témoignent certainement d'une baisse générale des profits.

Chapitre IV

SOMME DES FORTUNES PRIVEES ET RICHESSES NATIONALES.

Ces deux notions paraissent claires lorsqu'on les aborde, mais on s'aperçoit très vite qu'elles sont extrêmement compliquées et assez obscures.

La notion de richesse nationale.

On parle constamment de la richesse nationale de tel ou tel peuple. On avance des chiffres qui prétendent exprimer la richesse nationale de la France, de l'Angleterre, des Etats-Unis et on compare ces chiffres entre eux. Il faut par conséquent tâcher de savoir ce qu'on entend exactement par richesse nationale d'un pays. Lorsqu'on se pose cette question il est une réponse qu'on est tenté très naturellement de faire, c'est que la richesse nationale est tout simplement la somme des fortunes individuelles que l'on peut constater dans ce pays. Cette réponse paraît extrêmement simple, mais ceci pose une série de questions.

Est-ce que,vraiment, la somme des fortunes individuelles d'un pays donne ce qu'on peut appeler la richesse nationale ? D'autre part, peut-on connaître exactement les fortunes individuelles, soit au point de vue du revenu, soit au point de vue de la valeur en capital ? Et peut-on considérer comme digne de foi le chiffre qui prétend exprimer la somme totale des fortunes privées en revenu ou en capital?

La notion du

La notion de fortune individuelle de telle ou

Source : BIU Cujas

revenu individuel.

telle personne est, celle-là, une question qui est claire. Lorsqu'on dit qu'une personne dispose d'un certain revenu, un certain capital, ce sont là des notions qui se comprennent d'elles-mêmes. Même dans un pays pauvre presque tous les hommes disposent d'un certain revenu, revenu de capital ou revenu du travail. Il n'y a que les indigents proprement dits, assistés par l'Etat ou la charité privée dont on peut dire qu'ils n'ont pas de revenus.

La notion de capital individuel.

Si presque tous les hommes disposent d'un certain revenu qui provient de leur activité, la notion de capital individuel est par contre beaucoup plus étroite, parce qu'il n'y a qu'un petit nombre d'hommes qui disposent d'un capital suffisant pour leur donner un revenu leur permettant de vivre ou de les aider tout au moins à vivre. Assurément, dans un vieux pays riche, où on a depuis longtemps l'habitude de l'épargne, comme en France, la plupart des hommes, même très pauvres possèdent un certain capital, ne fut-ce que sous la forme d'une certaine quantité de meubles. C'est un bien durable, mais qui ne donne pas de revenu. Il y a également dans les vieux pays beaucoup de personnes qui ont un petit domaine rural ou qui ont pu acquérir quelques valeurs mobilières. C'est ce qu'on appelle en France la petite épargne, qui détient une quantité très considérable de rentes sur l'Etat ou de certaines valeurs mobilières.

Mais cela n'empêche pas que la notion de capital privé est certainement bien plus étroite que celle du revenu privé. Il y a très peu de personnes dont on puisse dire que le revenu de leur capital suffit pour les faire vivre.

Les difficultés d'évaluation de la richesse nationale.

Donc la notion de fortune privée, si on la considère de telle personne individuellement, est assez simple. Mais lorsqu'on veut calculer la somme des fortunes privées, soit en capital, soit en revenu, pour un pays donné, on se trouve alors en présence de très grandes difficultés.

Constatation des fortunes presque impossible.

Il y a d'abord la difficulté fondamentale qui consiste dans la constatation exacte des fortunes individuelles. Il est difficile de le faire, en revenu comme en capital. Sans doute, pour la perception de certains impôts, l'Etat s'efforce de faire cette constatation, mais c'est une tâche dans laquelle il est très loin de réussir complètement. Par conséquent la donnée de base ne peut être acceptée qu'avec beaucoup de réserve.

Addition des doubles emplois à éviter.

D'autre part, en admettant, - ce qui est une hypothèse irréalisable - qu'on arrive à constater d'une façon suffisamment exacte les fortunes individuelles,

Source : BIU Cujas

si on se bornait à additionner simplement ces fortunes exactement constatées, on obtiendrait un résultat qui, lui, ne serait pas exact. En effet, on ferait une quantité de doubles emplois. Il y a des éléments de fortunes privées qui, par une addition faite sans précaution, se trouveraient comptés deux ou trois fois, ce qui aurait pour résultat de fausser complètement le total obtenu.

Sans prétendre énumérer tous les doubles ou triples emplois possibles, en voici deux exemples particulièrement caractéristiques.

Lorsqu'on veut faire le total des fortunes privées il ne faut pas compter les biens détenus par les sociétés par actions. En effet ces biens - usines, outillage, marchandises en magasin, etc... - sont déjà comptés une première fois dans le patrimoine des gens qui détiennent les actions ou les obligations de la société. Or qu'est-ce que représentent ces actions ou ces obligations ? Elles représentent, sous une forme mobilière, l'actif détenu par la société elle-même, de sorte que, ou bien il ne faut pas compter dans le total des fortunes privées les biens matériels détenus par les sociétés par actions, ou bien, si on veut compter ces biens, il ne faut pas compter les sommes formées par les actions et les obligations dans d'autres patrimoines.

Voici d'autre part une maison sise à Paris, d'une valeur vénale de un million, mais sur laquelle il y a une hypothèque de 500.000 francs. Il ne faut certainement pas compter, d'une part, la maison pour sa valeur d'un million dans le patrimoine du propriétaire et, d'autre part, la valeur de l'hypothèque, soit 500.000 francs, dans le patrimoine du créancier, parce qu'on compterait deux fois la même chose. Il faut ou bien ne compter dans le patrimoine du propriétaire la valeur vénale de la maison que déduction faite de l'hypothèque, ou bien, si on a compté la maison pour un million, il ne faut pas compter dans le patrimoine du créancier la valeur de la créance hypothécaire.

Ces deux exemples très simples montrent quelles sont les erreurs à éviter lorsqu'on veut faire le total des fortunes privées.

Données permettant le calcul des fortunes privées.

Quelles sont les données dont on dispose lorsqu'on veut calculer les fortunes privées, soit en revenu, soit en capital ?

L'annuité successorale.

En ce qui concerne l'évaluation des fortunes privées en capital, il y a un procédé qui a bénéficié, en France et dans quelques autres pays, d'une très grande vogue pendant un certain temps, mais on s'est aperçu par la suite que cette donnée n'était pas très

Source : BIU Cujas

sûre. C'est ce qu'on appelle l'annuité successorale.

C'est tout simplement la somme des biens qui, dans le cours d'une année, s'est transmise, à cause de mort, d'une personne à une autre. On peut connaître, au moins approximativement, l'annuité successorale, parce que dans les pays où existent des droits de succession un peu élevés - il en existe d'ailleurs partout, mais plus ou moins élevés -, l'Etat institue un contrôle pour percevoir le plus exactement possible ces droits. A la base de ce contrôle figure la déclaration obligatoire de l'héritier de la consistance des biens qu'il recueille par héritage. On peut croire que, grâce à cette déclaration forcée, le contrôle permet de connaître assez bien l'annuité successorale.

Supposons un instant - car nous verrons tout à l'heure que ce n'est pas exact - qu'on connaisse l'annuité successorale. Comment peut-on passer de là à un chiffre exprimant une valeur totale ? Pour passer de l'annuité successorale, qui est simplement la somme des biens transmis par héritage dans le cours d'une année à la somme globale du capital privé, il faut se poser la question suivante, qui n'est pas très facile à résoudre.

Il faut connaître la durée moyenne de la génération.

En moyenne, combien faut-il de temps pour que, dans un pays, tout le patrimoine existant ait changé de propriétaire pour transmission à cause de mort ? En d'autres termes, quelle est la durée moyenne de la génération propriétaire avant qu'elle disparaisse pour laisser la place à une autre. Lorsqu'on a trouvé le chiffre qui exprime la survie moyenne d'une génération à une autre, il n'y a plus qu'à multiplier par ce chiffre l'annuité successorale et on obtient ainsi - ou on le croyait - la somme totale du capital privé dans un pays.

Si, par exemple, on estime que c'est dans l'espace de 30 ans que tous les biens possédés aujourd'hui par les propriétaires privés auront, en moyenne, changé de détenteurs pour cause de transmission, on n'aura qu'à multiplier par 30 l'annuité successorale et on obtiendra ainsi un chiffre global exprimant le capital privé.

Cette façon de faire a été suggérée, à la fin du XIX° siècle, par un statisticien français très connu, de Foville. Pendant quelques années ce procédé de l'annuité successorale a eu en France et ailleurs une très grande vogue, puis on s'est aperçu que le procédé était très loin de donner des résultats satisfaisants et, à l'heure actuelle, on fait à ce procédé beaucoup moins de confiance. Il presente, en effet, deux dé-

Défauts de ce système.

Source : BIU Cujas

fauts très graves.

Le chiffre de l'annuité est inexact.

Tout d'abord la déclaration qui se fait par les héritiers qui recueillent une succession est très souvent loin d'être exacte, particulièrement dans les pays où les droits de succession sont très élevés, comme en France. Le désir est grand, pour les héritiers, de ne pas déclarer au fisc tout ce qu'ils recueillent. L'Etat a beau multiplier les contrôles, il est certain qu'il n'arrive pas à saisir toute la matière imposable transmise à cause de mort. Par conséquent le chiffre qui exprime l'annuité successorale est au-dessous de la réalité.

Difficulté de fixer le coefficient.

D'autre part ce chiffre doit être multiplié par un certain coefficient représentant la durée de temps qu'il faut pour que le total des fortunes privées passent d'une personne à une autre. Les statisticiens ne sont pas d'accord sur ce chiffre. Il y a, en effet, bien des difficultés. IL faut d'abord distinguer selon les catégories d'héritages. Les successions en ligne collatérale ne se transmettent pas d'une génération à une autre dans le même laps de temps que les héritages en ligne directe. Pour les héritages en ligne directe, il faut encore distinguer entre l'héritage transmis à des enfants et celui transmis à des petits-enfants.

Sans vouloir insister sur ces difficultés on peut dire que les statisticiens proposent des chiffres compris entre un minimum de 25 et un maximum de 36, de sorte que, en partant de la même annuité successorale, selon qu'on adopte l'un ou l'autre de ces chiffres, on obtient des résultats tout à fait différents.

Résultats donnés par ce procédé.

Si on examine les résultats qu'a donné dans notre pays ce procédé de l'annuité successorale, on s'aperçoit qu'à la fin du XIX° siècle et dans les premières années du XX°, il donnait des chiffres inférieurs à la réalité. En effet, on arrivait à dire que le capital global de la France au début du XX° siècle était de l'ordre de grandeur de 200 milliards. Or en usant des procédés de constatation directe, plus longs et plus difficiles à employer, mais qui donnent, si on sait s'y prendre, des résultats plus satisfaisants, on arrivait à un ordre de grandeur de 300 milliards. Par conséquent l'annuité successorale donnait un résultat très nettement inférieur à celui qu'on obtenait par les procédés plus longs de constatation directe.

Et puis il y a autre chose qui est bien pour mettre en défiance. Avec le procédé de l'annuité successorale, on obtenait un chiffre qui ne changeait jamais. C'était toujours 200 milliards. Or il est certain que, dans les premières années du XX° siècle, il y a eu en

Source : BIU Cujas

France, comme dans le reste du monde, un enrichissement extrêmement rapide. Elles ont été des années de grande prospérité générale et, alors que la fortune en capital de la France, comme celle des autres pays, augmentait, l'annuité successorale donnait des résultats toujours à peu près les mêmes.

On peut utiliser l'annuité successorale - et nous verrons plus loin pourquoi - lorsqu'il s'agit d'étudier la répartition des capitaux privés et non pas leur grandeur totale. Les résultats donnés dans ce cas sont très suffisamment utilisables, mais il faut à peu près les laisser de côté lorsqu'on veut savoir quel est le total des fortunes privées dans un pays.

Autres procédés d'évaluation.

Ce premier procédé qu'il faut connaître, a, pendant un certain temps, bénéficié d'un très grand succès. Il y en a d'autres, dont l'élaboration est plus difficile et plus lente, mais qui donnent des résultats meilleurs, à condition qu'on les confronte les unes par les autres. Ce sont les procédés d'évaluation directe de la fortune privée, soit en capital, comme dans l'annuité successorale, soit en revenu.

Procédé fourni par les impôts généraux sur le capital ou le revenu.

Le premier procédé direct est celui que fournissent les impôts généraux, assis soit sur la fortune en capital, soit sur la fortune en revenu. Dans un petit nombre de pays, il y a des impôts généraux sur le capital. Par contre, dans un très grand nombre de pays, dont la France, il y a des impôts généraux sur le revenu.

Ces impôts sur le revenu et les quelques impôts sur le capital ont pour objet de faire connaître au fisc la totalité, soit du capital, soit du revenu possédé par les personnes imposables. Par conséquent, si les constatations faites par le fisc étaient certaines on pourrait dire que, grâce à ces impôts généraux, il connaîtra exactement le montant des fortunes privées. Seulement, dans la plupart des pays, les constatations faites par le fisc sont très loin de mériter toute confiance. Il y a une fraction appréciable des revenus qui échappe au contrôle du fisc. Et puis il y a autre chose. C'est que ces impôts généraux sur le revenu ne frappent jamais qu'une minorité de contribuables. Ils ne frappent jamais les revenus qu'au-dessus d'une certaine somme et, en France par exemple, il n'y a environ que deux millions de personnes qui sont frappées par ces impôts, de sorte que, même en supposant des constatations tout à fait exactes, cela ne mettrait pas le statisticien en présence de constatations complètes et ne lui permettrait pas de dire quel est exactement le chiffre des revenus privés qui existent dans le pays considéré.

Mais contestations incomplètes.

Source : BIU Cujas

Indications erronées données par les impôts sur le revenu.

Les impôts sur le revenu donnent des indications qui, pour un économiste, sont assez incertaines. En effet, ce sont des impôts qui ne frappent qu'une minorité de contribuables. On n'a, par conséquent, aucune indication pour les revenus qui ne sont pas touchés par l'impôt. D'autre part, ils comportent une très grande dose d'inégalité : deux contribuables ayant le même chiffre de revenu, mais provenant de sources différentes, peuvent très bien, au point de vue fiscal, être traités de diverses façons.

... des impôts sur le capital.

A côté des impôts sur le revenu il y a - mais ceux-là sont assez rares - les impôts généraux sur le capital. Eux aussi comportent des exemptions à la base ou des diminutions, de sorte qu'on ne peut en tirer des données très sûres au point de vue statistique.

Les impôts cédulaires sur les revenus.

Enfin, à côté de ces impôts généraux, il y a les impôts cédulaires, qui frappent distinctement chacune des catégories du revenu. Il y a des impôts fonciers, qui frappent soit le revenu des propriétés bâties, soit le revenu des propriétés non bâties; il y en a sur les valeurs mobilières; il y en a qui frappent distinctement les revenus du commerce et de l'industrie; il y en a sur les bénéfices des professions agricoles; il y a enfin des impôts qui frappent les revenus provenant de l'activité personnelle : salaires, traitements, honoraires, etc...

Leur imprécision et leur insuffisance au point de vue évaluation des ressources nationales.

Ces impôts, comme les impôts généraux, permettent d'avoir quelques indications sur le total des revenus privés, seulement elles sont aussi très vagues et imprécises. Beaucoup de ces impôts comportent, eux aussi, des exemptions à la base. Ils ne frappent le revenu qu'à partir d'un certain chiffre. Ensuite ces différentes catégories de revenus sont constatées par le fisc dans des conditions extrêmement différentes. Certains revenus sont frappés très exactement, parce que leur nature s'y prête; d'autres, au contraire, sont constatés par à peu près, si bien que, d'une cédule à une autre, il y a de grandes inégalités. Enfin, comme pour les impôts généraux, il y a également fraude de la part du contribuable, qui peut s'exercer, au moins dans certaines cédules, sur une assez grande échelle.

On a raison de recueillir les données fiscales, mais elles sont très loin de donner des évaluations qui méritent une confiance complète.

Les annuaires sur les valeurs

En dehors des sources fiscales, quelles sont les données dont on peut disposer pour l'évaluation des

Source : BIU Cujas

mobilières.

fortunes privées ? Il y en a un certain nombre. Ce sont d'abord les valeurs mobilières. Dans toutes les bourses de valeurs, on trouve des annuaires des valeurs cotées en bourse. Il y en a à Paris soit au marché officiel, où ce sont les agents de change qui opèrent, soit au marché en coulisse, où ce sont des courtiers privés qui opèrent. Ces annuaires décrivent exactement quelles sont les différentes catégories de valeurs : obligations, fonds d'Etat, actions, qui sont négociées. On peut avoir par là une idée d'ensemble assez exacte sur l'importance des valeurs mobilières. Seulement, parmi ces valeurs mobilières mentionnées dans les annuaires, combien y en a-t-il qui appartiennent aux nationaux ? Parmi les valeurs cotées à la Bourse de Paris, par exemple, toutes n'appartiennent pas aux Français. Il y a là un élément sur lequel on n'a aucune indication précise.

Les enquêtes sur le revenu imposable des propriétés foncières et leur valeur vénale.

D'autre part - ceci vise particulièrement la propriété foncière - il y a dans un pays comme la France, de temps en temps, de grandes enquêtes faites officiellement qui ont, la plupart du temps, un objet fiscal. Elles servent à constater le revenu imposable des propriétés foncières. Mais à côté des données qui intéressent directement l'administration fiscale, il y en a d'autres qui concernent notamment la valeur vénale des propriétés foncières. Cela n'a pas d'intérêt fiscal immédiat, puisqu'en France il n'y a pas d'impôt sur le capital.

.... sur la richesse agricole.

A côté de ces enquêtes, il y a aussi des enquêtes agricoles qui nous apprennent quelle est la consistance de la richesse agricole en France. On trouve là des données qui permettent de conclure en ce qui concerne la valeur de la propriété agricole ou le revenu de cette propriété. Seulement la dernière de ces enquêtes avait été faite en 1892. Par conséquent elle est maintenant complètement inutilisable. Le ministère de l'agriculture a entrepris d'en faire une autre, et, lorsqu'elle sera publiée, on y trouvera certainement des choses intéressantes sur la richesse foncière de la France.

.... sur les traitements publics et les salaires.

Enfin, en ce qui concerne les revenus du capital, il y a des données qu'on peut trouver assez facilement sur le montant total des traitements publics. D'autre part, pour les salaires privés, il se fait, en France notamment, des enquêtes périodiques, qui ne sont pas extrêmement exactes, mais qui donnent tout de même l'indication du taux moyen des salaires à un moment donné. En combinant les données relatives à ce taux moyen avec l'indication de la population active salariée on peut arriver à se faire une idée

Source : BIU Cujas

d'ensemble sur ce que sont les revenus du travail.

Evaluations faites avant la guerre.

Avec toutes ces données - et quelques autres moins importantes qu'il est inutile d'indiquer ici - on était arrivé, avant la guerre, au moyen de recoupements successifs, par des enquêtes qui se contrôlaient les unes les autres, à des chiffres concernant la fortune privée, en capital ou en revenu, sur lesquels on était à peu près d'accord, autant qu'on peut l'être sur des questions aussi difficiles.

Les évaluations les plus raisonnables et les plus sûres donnaient les chiffres suivants : en ce qui concerne la fortune privée en capital on était à peu près d'accord sur le chiffre de 300 milliards, en francs de 1914 évidemment. Cela ferait donc 1500 milliards de francs d'aujourd'hui. En ce qui concerne le total des revenus, on était moins fixé. Les évaluations étaient comprises entre 30 et 36 milliards. Ce second chiffre nous paraissant le plus vraisemblable.

Celles d'après la guerre.

Quelles sont, à l'heure actuelle, les évaluations qu'on peut fournir ? Etant donné la grande instabilité économique, dont souffre le monde entier depuis la fin de la guerre, il est devenu difficile d'apporter des chiffres corrigeant ceux de 1914. Un économiste qui avait fait, sur les données de l'année 1925, des évaluations aussi exactement raisonnées et prudentes que possible avait abouti à des évaluations qui n'étaient pas sensiblement différentes de celles d'avant-guerre. En ce qui concerne le capital il arrivait à un chiffre un peu inférieur à celui de 1914. Au contraire, pour le total des revenus privés, il était arrivé à un chiffre assez sensiblement supérieur à celui de 1914.

Si on avait pris ces chiffres sans les interpréter, on aurait pu croire qu'entre 1914 et 1925 la France s'était enrichie. Pour le revenu on était très porté à le croire, puisque les chiffres d'après-guerre étaient sensiblement supérieurs. Pour le capital sans doute, les chiffres donnés étaient un peu inférieurs, traduits en francs de 1914, mais il faut tenir compte de ce que l'intérêt, en 1925, était plus élevé qu'en 1914. Or nous savons que toute hausse dans le taux de l'intérêt se traduit forcément par une diminution de la valeur vénale. En tenant compte de ce phénomène, on trouvait que le capital était sensiblement égal à celui d'avant-guerre.

Il n'y a pas une augmentation réelle des richesses mais

En réalité, c'est une pure illusion. Le maintien du capital à sa valeur intégrale d'une part et, d'autre part, l'accroissement des revenus privés tiennent, pour la plus grande partie, à ce fait que les

Source : BIU Cujas

celles-ci se présentent sous une forme différente.

dépenses de l'Etat sont beaucoup plus grandes aujourd'hui qu'avant la guerre. Pendant et depuis la guerre, l'Etat a d'abord beaucoup emprunté. Les émissions faites par lui pour satisfaire à ses besoins financiers figurent sous forme de titres dans les patrimoines privés. On peut dire que les fortunes privées se sont gonflées de tous les titres de rente émis par l'Etat. Les intérêts que donnent ces rentes depuis 1914 viennent grossir, non pas seulement le capital des fortunes privées, mais leurs revenus. D'autre part, les sommes que l'Etat dépense sous forme de traitements et de pensions sont aussi beaucoup plus élevées. Même en tenant compte de ce que le franc n'a plus la même valeur, on trouve que le total des dépenses de l'Etat dans ces départements est bien plus élevé qu'avant 1914. Cela explique que le capital privé et les revenus puissent paraître, à première vue, plus élevés qu'ils n'étaient avant la guerre. Mais l'Etat prend dans la poche des contribuables les sommes qu'il dépense en plus. Par conséquent, c'est avec l'argent fourni par la nation elle-même que l'Etat paie ce qu'il doit à la nation sous forme d'intérêts de ses emprunts, de traitements, etc... Il n'y a pas une augmentation réelle des richesses, mais simplement une autre façon de présenter les choses.

Voici d'ailleurs quelques chiffres permettant de comparer les budgets d'avant-guerre à ceux d'aujourd'hui.

L'augmentation du budget est la cause de l'apparence de l'augmentation des richesses.

Le budget voté au début de 1914 - c'était donc encore un budget de paix - s'élevait à 5200 millions. Pour cette année, le budget n'est pas encore voté et nous n'avons donc pas de chiffre définitif concernant son importance. Cependant le projet de budget initial, proposé au mois de juillet dernier, s'élève en chiffres ronds à 48 milliards, auxquels il faut ajouter des dépenses qui sont en dehors du budget général et qui, avant 1914, ne figuraient pas à part. Il y a notamment les dépenses de la caisse d'amortissement de la dette publique, organisme de création récente. Cette caisse est alimentée soit par certains dépôts qui lui ont été attribués, soit au besoin par des subventions budgétaires. Il y en a encore quelques autres, si bien qu'en faisant le total du tout, on arrive à un chiffre global d'environ 53 à 54 milliards. Si on ramène ce chiffre à la valeur du franc d'avant-guerre, on trouve que les budgets actuels sont au moins le double de ceux d'avant-guerre.

Cela illustre d'une façon très claire ce qu'il y a de pure apparence dans l'augmentation qu'on croit quelquefois constater dans la fortune privée de la

Source : BIU Cujas

France, en capital ou en revenu.

On fait des évaluations pareilles pour tous les pays, mais aucune n'est sensiblement plus certaine que celles faites pour la France.

Répartition des fortunes privées.

Est-ce qu'on peut savoir quelque chose, non plus sur le total des fortunes privées, mais sur la façon dont ces fortunes sont réparties entre les individus? Est-ce que nous sommes mieux outillés pour connaître la répartition des fortunes privées, soit en capital, soit en revenu ?

L'annuité successorale peut donner des renseignements utilisables.

Pour ce qui est de la répartition des fortunes privées en capital nous avons, comme base d'évaluation, cette annuité dont il a déjà été question, qui nous indique le montant global des successions recueillies dans le cours d'une année. Lorsqu'il s'agit d'évaluer le montant total des fortunes privées en capital, nous avons dit que l'annuité successorale était peu utilisable et nous en avons indiqué les raisons. Par contre, elle fournit des renseignements plus sûrs lorsqu'on veut simplement définir la répartition des capitaux.

Nous avons vu que l'annuité successorale était tout d'abord faussée à la base par la fraude, mais cette fraude s'exerce dans des proportions qui sont sensiblement les mêmes pour toutes les catégories de successions, s'exerce même plus facilement pour les petites successions que pour les grandes. Mais dans l'ensemble, la fraude s'exerçant d'une façon à peu près semblable pour toutes les catégories de successions, on peut prendre l'annuité successorale comme base de la répartition des fortunes en capital.

D'autre part, lorsqu'on veut connaître le total des fortunes, la question délicate du coefficient se pose. Or, lorsqu'on cherche simplement la répartition des fortunes, cette question ne se pose pas. C'est encore une difficulté qui disparaît.

Voyons maintenant ce qu'on peut tirer de cette annuité au point de vue de la répartition des fortunes privées en capital.

(1°) 45 à 46 % des personnes décédées laissent des successions.

Sur 100 personnes qui meurent dans une année, combien y en a-t-il qui laissent des successions ? Il n'y en a pas tout à fait la moitié qui laissent une succession déclarée. Si, en effet, on prend d'une part le nombre de successions et, d'autre part, le nombre de décès dans la même année, on s'aperçoit qu'en moyenne le nombre des successions représente 45 à 46 % du nombre des décès. Seulement cette proportion est une indication qu'il faut savoir interpréter, si on veut en tirer des conclusions à peu près exactes.

Source : BIU Cujas

Mais les 2/3 environ auraient dû laisser une succession.

Il y a d'abord des personnes qui, même appartenant à des familles possédant un patrimoine, ne laissent rien à leur décès. Jusqu'à 25 ans à peu près le décédé ne laisse rien parce que rien ne lui appartient encore en propre. Ensuite il y a des personnes qui, ayant un patrimoine, ont préféré prendre une des deux solutions suivantes : ou bien, - cela était assez fréquent au XIXème siècle dans les familles paysannes - faire le partage anticipé de leurs biens entre leurs enfants et lorsque le de cujus vient à disparaître il ne reste pas de successions, ou bien placer leur capital en rente viagère. Dans ce cas aussi il n'y a pas de succession, puisque le capital a été transformé en rente qui disparaît avec le rentier.

Raisons pour lesquelles ils n'en ont pas laissé.

a) partage d'ascendant.

b) rente viagère.

c) non déclaration de petites successions.

Enfin il y a une assez forte quantité de petites successions qui ne sont jamais déclarées. En effet, les gens qui ont un patrimoine d'une certaine importance ont généralement un compte en banque ou des titres en dépôt. Après le décès, la banque est tenue d'avertir le fisc de l'importance des dépôts dont elle a la garde. Il y a donc là des successions qui ne peuvent échapper au fisc. Mais les personnes dont le patrimoine est modeste, qui n'ont que quelques rentes d'Etat ou quelques obligations, ne les déposent pas, en général, dans une banque. Lorsqu'elles disparaissent les héritiers viennent tout simplement chercher ces valeurs et le fisc n'en sait jamais rien. Il y a un très grand nombre de petites successions qui ne font certainement l'objet d'aucune déclaration à l'administration.

Si on tient compte de tous ces correctifs, on peut arriver à la conclusion - un peu conjecturale mais enfin assez vraisemblable - que, sur 100 personnes qui décèdent en France, les deux tiers à peu près auraient dû laisser un patrimoine.

Statistiques de l'administration fiscale.

Ceci établi, quelle est la répartition des successions par catégories de grandeur ? Les statistiques que publie l'administration fiscale sur l'annuité successorale nous permettent de nous faire une idée de cette répartition. Entre 1902 et 1914 on avait donné ces indications d'une façon régulière. La guerre a interrompu ces publications, mais elles ont été reprises à partir de 1925 et nous sommes de nouveau en possession de statistiques régulièrement publiées en cette matière. La dernière concernant l'annuité successorale se réfère à l'année 1930.

Pour cette année l'actif net des successions déclarées est, en chiffres ronds, de 16 milliards de francs. Il s'agit de l'actif "net", parce qu'il est permis de déduire des successions, pour la déclaratio

Source : BIU Cujas

au fisc, les dettes que l'on peut justifier. Cette somme de 16 milliards équivaut, traduite en francs de 1914, à 3330 millions environ. Or, dans les années qui précédèrent la guerre, l'annuité successorale était plus importante. En 1914, elle était d'environ 5 milliards.

Je n'apporterai pas ici la décomposition des successions en toutes les catégories de grandeur. Je me bornerai à indiquer la première, prise dans la catégorie de petites successions, et la dernière, prise dans la catégorie des successions très importantes.

En 1930, le nombre des successions ne dépassant pas 50.000 francs était de 309.000, représentant 86,5 % du total des successions déclarées. Ces 309.000 successions ont fourni un actif net déclaré de 3250 millions, c'est-à-dire un peu plus de 20 % du total de l'annuité successorale.

Pour la même année, les successions à partir de 50 millions ont été au nombre de sept seulement. L'actif net déclaré pour ces sept successions est de 642 millions, représentant en chiffre rond 4 % du total des successions déclarées.

Répartition des revenus privés.

Il faut maintenant se poser la même question pour la répartition des revenus privés. De quelle façon sont répartis, en France, les revenus privés ?

Avant la guerre la valeur locative était la base de l'évaluation du revenu.

Avant la guerre, on était très embarrassé lorsqu'il s'agissait d'évaluer la répartition des fortunes privées en revenu, parce qu'on ne disposait pas de statistiques fiscales comme nous en avons à l'heure actuelle. Avant la guerre, lorsqu'on voulait évaluer l'échelle des revenus privés, on n'avait comme base que l'impôt mobilier, assis sur la valeur locative des habitations personnelles. Lorsqu'on était ainsi en présence de l'impôt mobilier, on pouvait connaître par suite quelle était l'échelle des valeurs locatives déclarées. En partant de là, on tâchait d'en déduire l'échelle des revenus privés, sur la base de cette idée assez simple que le contribuable prend un appartement d'une valeur locative d'autant plus grande que ses revenus sont plus considérables. Mais c'était évidemment une évaluation d'une extrême imperfection.

Les bases actuelles sont moins imparfaites.

A l'heure actuelle, le fisc est mieux outillé pour connaître les revenus des contribuables. L'impôt général sur le revenu a été institué en 1914 et a commencé à fonctionner en 1916. Depuis sa création, on s'est constamment efforcé de le perfectionner, de façon à saisir de plus en plus exactement les revenus qui peuvent payer l'impôt. Cependant cet impôt ne donne encore qu'une image imparfaite de la répartition des revenus privés. Il ne frappe d'abord les revenus

Mais l'abattement, les exemptions, les inégalités d'éva-

Source : BIU Cujas

luation et la fraude faussent l'idée que l'on peut avoir de la répartition des revenus.

qu'au-dessus de IO.000 frs. Ce maximum exempté est accru à raison des charges de famille. On arrive ainsi à des revenus atteignant ou même dépassant 20.000 francs qui ne sont pas frappés par l'impôt. De plus, dans les revenus touchés par l'impôt, on commence par déduire IO.000 francs qui ne paient pas. C'est là une première imperfection au point de vue de la connaissance exacte de la répartition des revenus.

Ensuite les revenus sont constatés d'une façon extrêmement inégale. Afin de ménager l'agriculture, les revenus de la terre sont évalués au-dessous de leur valeur réelle. Il en est de même des bénéfices de l'exploitation agricole, qui sont évalués à forfait. Enfin, dernière raison de ne pas ajouter une foi entière aux constatations fiscales, il y a des fraudes assez importantes. Cependant on peut en tirer une image approximative de la répartition des revenus privés.

Statistiques de I930 sur les revenus.

Les derniers chiffres publiés sont relatifs aux impôts perçus dans l'année I930, qui frappent les revenus touchés par les contribuables au cours de I929.

En I930, il y a eu en France 2.I88.000 personnes assujetties à l'impôt général sur le revenu. Le revenu constaté par le fisc s'est élevé, en chiffres ronds, à 58 milliards, chiffre net obtenu en déduisant d'abord la première tranche de IO.000 francs et ensuite les dettes dont le contribuable peut justifier. Il peut déduire de son revenu l'intérêt des dettes dont il peut justifier, ainsi que le montant des impôts directs payés l'année précédente.

Voici maintenant quelques indications prises, comme pour les successions, les unes à la base, les autres au sommet de l'échelle.

Les revenus nets compris entre IO.000 et 50.000 francs formaient, en I930, un peu plus de 9I %, non pas du montant des revenus, mais du nombre de revenus constatés, ce qui n'est pas du tout la même chose. Autrement dit, sur les 2.I88.000 contribuables il y en avait un peu plus de 9I % dont le revenu était compris entre IO.000 et 50.000 francs. Le revenu global de ces contribuables formait un peu moins de 63 % du montant total des revenus constatés. Ces contribuables ont payé 9,5 % du montant total de l'impôt.

Les revenus dépassant un million de francs ont été au nombre de 8IO, c'est-à-dire que sur 2700 contribuables il y en avait un qui avait un revenu constaté de un million ou plus. Ils représentaient 2,90 % de l'ensemble du revenu imposable et ont payé exactement 2I,8 % du total de l'impôt. Cet écart entre la proportion du revenu total que représentent ces 8IO

Source : BIU Cujas

contribuables et la proportion de l'impôtqu'ils ont payé tient au fait que l'impôt sur le revenu est progressif.

Ces 8IO contribuables payent à peu près 30,5 % de leur revenu au seul titre dd l'impôt sur le revenu, sans compter ce qu'ils paient au titre des autres impôts.

Si on considère, non pas les gros revenus au-dessus d'un million, mais l'ensemble des revenus dépassant 200.000 , on trouve I8.767 contribuables ayant un revenu déclaré de cette importance. Ils représentent ensemble I3,5 % des revenus imposables et ont payé 63 % du total que rapporte à l'Etat l'impôt général sur le revenu.

Voilà les quelques indications dont on peut disposer en ce qui concerne la France, d'une part sur le montant total des fortunes privées, d'autre part sur leur répartition.

Nous en arrivons maintenant à une question dont l'intérêt pratique est assez considérable pour l'économie nationale française. C'est la question de savoir si on peut avoir quelque idée de l'importance de l'épargne annuelle dans notre pays. C'est par l'épargne annuelle que le capital peut s'accroître.

valuation de épargne annuelle.

Dans ce domaine encore nos données sont assez incertaines. Il est très difficile de savoir à combien se monte l'épargne annuelle d'un pays. Avant la guerre, on était arrivé à des évaluations qui, sans être bien sûres, étaient à peu près acceptées par tous les économistes. Depuis la guerre, étant donné le degré d'instabilité des conditions économiques, la chose est infiniment plus difficile. Quels sont les chiffres dont nous disposons ? Il y en a que nous connaissons très bien, seulement ils ne donnent qu'une indication très imparfaite.

e chiffre les placements st une donnée incertaine.

On connaît très exactement le chiffre annuel des émissions de valeurs mobilières : rente sur l'Etat, obligations du Trésor, actions de sociétés, obligations de sociétés, etc... Seulement ce chiffre est très loin de représenter le montant de l'épargne annuelle, cela pour bien des raisons qu'il est aisé de déterminer. A côté des valeurs mobilières émises chaque année, et dans lesquelles l'épargne nationale vient s'employer, il y a une somme assez considérable de valeurs mobilières qui fait l'objet de remboursement. Il y a des obligations, des fonds d'Etat qui sont amortis et qui, par conséquent, ramènent entre les mains des épargnants un capital liquide. Il faudrait donc commencer

parce que des valeurs remboursées servent aux nouvelles souscriptions.

Source : BIU Cujas

par déduire du montant des valeurs mobilières émis chaque année le montant des sommes remboursées. Cet opération n'est pas très difficile; on connaît peu près exactement le montant de ce remboursement.

parce que les étrangers participent à ces souscriptions.

Mais il y a une autre difficulté, celle-là bi plus grande. Les valeurs mobilières émises sur le m ché français ne sont pas nécessairement souscrites par des épargnants français. Il y a des émissions a quelles les étrangers s'intéressent, à la souscript desquelles ils participent. Or cela c'est un chiffr qu'il est absolument impossible de connaître exac tement. Il est sujet à varier énormément d'une anné à l'autre. Par exemple dans les années de la stabil sation de fait de la monnaie et les deux ou trois premières années de la stabilisation légale, il y e une somme considérable de capitaux étrangers qui so venus s'investir en France, en valeurs françaises, par conséquent s'employer concurremment avec les fo de l'épargne nationale. Par contre, dans les années difficiles comme celles de dépréciation monétaire o de dépression comme celle que nous vivons, on voit des capitaux étrangers qui ont besoin de revenir à l'état liquide pour faire face aux obligations de leurs détenteurs et qui quittent les emplois françai précédemment choisis. C'est là encore un chiffre à peu près impossible à déterminer.

parce que les capitaux français s'expatrient.

Puis, à côté des capitaux étrangers qui viennen s'investir en France, il y a le mouvement inverse, les capitaux français vont s'employer à l'étranger, soit en valeurs mobilières, soit en achat de propriétés foncières, etc... Ces capitaux représentent par conséquent une fraction de l'épargne nationale qu'on ne peut connaître en considérant seulement les émissions faites sur le marché français. On n'a sur cett portion de capitaux français que des données absolument incertaines.

parce que l'épargne s'investit sous bien d'autres formes qu'en valeurs mobilières.

Enfin, dernière remarque, les émissions de valeurs mobilières sont très loin de représenter tous les emplois possibles de l'épargne nationale. A côté de l'épargne s'employant en valeurs mobilières, il y a l'épargne faite à l'intérieur des entreprises; elle s'investit dans l'entreprise elle-même en extensions, en perfectionnements de l'outillage, bref au développement de la capacité productrice de l'entreprise. Puis il y a, surtout dans l'exploitation agricole, une quantité considérable d'épargne qui s'investit en améliorations foncières. Lorsque l'année est bonne, le propriétaire du sol investit chaque année des sommes considérables en améliorations du sol.

Sur ces différents emplois possibles de l'épargn

Source : BIU Cujas

nationale nous n'avons vraiment aucun chiffre qui mérite pleinement confiance, de sorte que les renseignements qu'on peut avoir sur l'épargne nationale ne doivent être acceptés qu'à titre d'indication d'un ordre de grandeur.

valuations l'avant-guerre.

A combien évaluait-on, avant la guerre, l'épargne annuelle de la France ? Etant donné la difficulté qu'il y a à évaluer l'épargne annuelle d'un pays, il ne faut pas s'étonner si les évaluations fournies avant la guerre étaient assez incertaines. Les limites des évaluations fournies étaient comprises entre un minimum de quatre milliards et un maximum de six milliards, en tablant sur un revenu annuel moyen qui devait être, comme nous l'avons indiqué, de l'ordre de 36 milliards de francs. Il en résultait que l'épargne annuelle représentait un neuvième au plus bas et un sixième au plus haut du revenu national.

valuations ctuelle.

A l'heure actuelle, est-ce que l'épargne française atteint les mêmes proportions ? D'après l'évaluation que j'ai déjà indiquée, en faisant toute réserve sur son exactitude, les revenus de la France seraient compris entre 200 et 220 milliards, ce qui représente un peu plus de 40 milliards en francs or, chiffre qui ne marque qu'une augmentation purement apparente. Si la même proportion d'épargne existait maintenant, l'épargne annuelle devrait se trouver comprise entre un minimum de 22 milliards et un maximum de 35 milliards à peu près.

Or il ne semble pas que l'épargne annuelle soit aussi grande actuellement. Le seul point de repère à peu près certain que nous possédions, c'est l'émission nette des valeurs mobilières sur les marchés français. Ces émissions ont beaucoup varié depuis la fin de la guerre. Dans les années qui ont immédiatement suivi la guerre, il y a eu une très grande quantité d'émissions annuelles de valeurs mobilières, puis, peu à peu, le mouvement s'est ralenti et si on prend la moyenne des trois dernières années - 1929-1930-1931 - on trouve que les émissions nettes de valeurs mobilières ont été comprises entre un minimum de 12.400 millions et un maximum de 22.800 millions.

Par émission nette il ne faut comprendre que le montant des remboursements des amortissements qui se font chaque année a été déduit du chiffre total des émissions.

omparaison ntre ces évaluations.

Si on fait la moyenne de ces trois années, on trouve 16.300 millions. Or, si on se reporte à l'année 1913, dernière année normale avant la guerre, les émissions nettes de valeurs mobilières avaient un peu dépassé quatre milliards, c'est-à-dire plus de

Source : BIU Cujas

20 milliards de francs actuels. Si on rapproche ce chiffre de 20 milliards de cette moyenne de 16.300 millions des trois dernières années, on s'aperçoit qu'il y a une diminution assez sensible dans les émissions de valeurs mobilières.

Explication de la diminution des émissions de valeurs mobilières.

On peut expliquer cette diminution du chiffre moyen des trois dernières années en rappelant que nous sommes en pleine crise économique et que le chiffre de l'épargne que nous trouvons à l'heure actuelle n'est pas normal. Cependant il y a bien des raisons de penser que, même dans la période de prospérité qui a précédé la dépression, l'épargne est moins élevée qu'avant la guerre.

Crise actuelle.

Diminution de la faculté d'épargne de la classe moyenne.

Il y a d'abord une catégorie sociale qui a été atteinte d'une façon particulièrement grave, au point de vue pécuniaire, par la guerre et qui était certainement celle qui épargnait le plus. C'est la classe moyenne des villes. Sa faculté d'épargne a, dans l'ensemble, très fortement diminué.

Instabilité monétaire.

D'autre part - et ceci s'applique à toutes les catégories de la population - l'épargne s'est trouvée découragée par l'instabilité des conditions économiques, en particulier par l'instabilité des conditions monétaires. Depuis la fin de la guerre, l'épargnant ne sait jamais ce que sera demain la monnaie dans laquelle il investit son épargne, ce qui n'encourage pas à se priver pour épargner.

Augmentation des impôts.

Enfin les prélèvements fiscaux énormes que l'Etat - et pas seulement l'Etat français - fait depuis la guerre diminue fortement, non seulement le sentiment de l'épargne, mais la possibilité matérielle d'épargner. L'Etat prenant maintenant aux citoyens une proportion très forte de leurs revenus, ceux-ci, même s'ils le veulent, ont beaucoup plus de peine à épargner qu'avant la guerre.

L'accroissement des capitaux anciens par l'épargne.

Les capitaux neufs ainsi formés par l'épargne annuelle augmentent-ils de leur montant net le montant des capitaux anciens ? Si, par exemple, nous estimons que, dans les trois dernières années, le montant net de l'épargne a été d'un peu plus de 16 milliards, peut-on dire que les capitaux anciens se sont augmentés de cette somme d'épargne, sans déperdition ? Il ne faut pas le croire. Le montant des capitaux anciens ne s'augmente pas chaque année de la somme nette de l'épargne.

En effet, dans une mesure qui varie selon les périodes, mais qui est toujours assez considérable, le montant des capitaux neufs ne fait que combler les vides qui se produisent constamment parmi les capitaux anciens. Il y a constamment une fraction plus ou moi

Source : BIU Cujas

importante de ces capitaux qui périt. Il y a des entreprises qui ne réussissent pas et dans lesquelles les capitaux placés sont perdus. Il y a des améliorations culturales apportées à la terre qui ne donnent pas les rendements qu'on avait espérés. Là encore c'est de l'argent plus ou moins complètement perdu.

Les pertes de capitaux.

Puis il y a les destructions matérielles : incendies, grêle, guerre, etc...On pourrait croire que ces destructions matérielles peuvent être réparées et comblées par les institutions d'assurances. Ces organismes sont en effet extrêmement répandus dans le monde moderne : assurances contre l'incendie, les maladies du bétail, la grêle, etc... Lorsqu'une personne qui a pris soin de s'assurer voit, par exemple, son appartement ou sa maison brûler,elle est indemnisée par la compagnie d'assurances. Si l'on se borne à un examen superficiel on peut être tenté de dire qu'il n'y a pas de perte de capital, puisque l'assurance a remboursé. Mais ce n'est là qu'une illusion. L'assurance comble et répare le capital détruit avec des biens qu'elle avait déjà, qui figuraient donc dans le total des patrimoines privés. L'indemnité d'assurance c'est simplement le transfert d'une richesse qui était entre les mains de la société entre les mains de l'assuré qui a subi un sinistre. Au point de vue de la collectivité nationale, il n'en reste pas moins vrai que la maison détruite par un incendie est une perte.

Sinistres.

De même, après la guerre, lorsque l'Etat à réparé peu à peu, a remboursé d'une façon tout au moins partielle les pertes que les citoyens français avaient subies, cela n'a pas comblé la disparition énorme de capital du fait de la guerre. Les sommes avec lesquelles l'Etat a indemnisé les victimes de la guerre ont été prises, d'une façon ou d'une autre, sur la collectivité nationale.

Guerres.

Ainsi l'apport constitué chaque année par les capitaux neufs n'est pas, pour la collectivité, un gain net. Dans une mesure assez large cet apport ne fait que remplacer les capitaux anciens totalement ou partiellement détruits.

C'est surtout dans les périodes de dépression comme celle où nous sommes qu'il y a de très grandes pertes de capitaux anciens. En effet, qu'est-ce qu'une crise économique et qu'est-ce que la dépression qui la suit ? La crise économique provient essentiellement d'un excès d'immobilisation de capitaux en emplois qui ne seront pas, tant s'en faut, aussi productifs qu'on l'espérait. Par conséquent la crise a pour effet de faire apparaître aux yeux du public et des intéressés le mauvais emploi qui a été fait précédemment du

Crises économiques.

Source : BIU Cujas

capital, dans les années de prospérité. La reprise des affaires ne peut survenir qu'une fois que les pertes que la crise a fait apparaître ont été peu à peu comblées. Or la crise qui a commencé et s'est répandue dans le monde entier à la fin de 1929 a fait apparaître des pertes de capitaux d'une ampleur tout à fait exceptionnelle. On peut affirmer que la majeure partie des capitaux qui, pendant la période de prospérité fictive qui a précédé la crise, avaient été investis dans des entreprises de toutes sortes : industrielles, commerciales, agricoles ou de transports, est, à l'heure actuelle, à peu près complètement perdue et c'est ce qui fait la gravité de la dépression dans laquelle nous sommes.

La somme des fortunes privées donne-t-elle une notion suffisante de la richesse nationale ?

Lorsqu'on est arrivé à élucider à peu près cette notion de somme totale des fortunes individuelles, soit en capital, soit en revenu, on n'est pas arrivé par là à donner une idée claire de ce qu'on entend par la richesse nationale. La somme globale des fortunes individuelles ne donne pas une notion à peu près saisissable et claire de la richesse nationale.

La notion de somme totale des fortunes privées a pourtant un certain nombre d'utilités, mais cette notion ne permet pas d'avoir la clefde ce qu'est la richesse nationale; nous en verrons la raison.

Il est utile de connaître cette somme totale des fortunes privées.

Quelles sont les utilités de la notion de somme totale des fortunes privées ? C'est d'abord de présenter, par le moyen d'un chiffre global, l'expression d'une foule d'éléments d'origine diverse qui composent les fortunes individuelles. Celles-ci se composent d'une quantité d'éléments très différents les uns des autres. Il y a donc une utilité à présenter la somme de ces éléments multiples sous la forme d'un seul chiffre.

Cela permet ensuite de faire des comparaisons, soit pour le même pays à des dates différentes, soit entre deux ou plusieurs pays. Lorsqu'on a fait la somme des fortunes individuelles pour le même pays à différentes dates ou pour deux ou trois à la même époque, on peut comparer les chiffres entre eux et dire que, dans tel pays, la somme des fortunes individuelles est plus grande que dans un autre ou bien que, dans le même pays d'une date à une autre, la somme de ces richesses a augmenté ou diminué. Ces comparaisons sont possibles et utiles, à condition de les faire avec beaucoup de précautions et d'avoir soin, notamment, de tenir compte des différences ou des variations qui surviennent dans la valeur de la monnaie, sinon on est exposé à de graves méprises lorsqu'on veut comparer les fortunes individuelles à deux dates différentes.

Source : BIU Cujas

Enfin ce rassemblement des fortunes individuelles en un seul chiffre permet d'avoir une idée de la capacité fiscale d'un pays considéré. En effet, tous les impôts, quelle qu'en soit la forme, se ramènent nécessairement à un prélèvement sur les fortunes privées, soit en capital, soit en revenu. Lorsqu'on a résumé en un chiffre unique la fortune individuelle d'un pays, on a, par là même, une base d'appréciation pour la capacité fiscale de ce pays.

Mais cette somme totale ne donne pas le montant de la richesse nationale.

Mais lorsqu'on a sous les yeux des chiffres qui résument la fortune individuelle à une date donnée pour un pays, il ne faut pas s'imaginer que l'on connaît par cela même la richesse nationale. La somme des fortunes privées, ce n'est pas du tout ce qu'on appelle la richesse nationale. Cela pour deux raisons.

I° - Si on veut connaître la richesse nationale il faut, d'une part, retrancher quelque chose de la somme des fortunes privées et, d'autre part, y ajouter quelque chose.

2° - La somme des fortunes privées - et ceci va beaucoup plus loin - que les statisticiens se donnent tant de peine pour formuler, aboutit à une notion qui, à notre sens, ne correspond à aucune réalité tangible.

Reprenons maintenant successivement ces deux points.

I - Il faut soustraire de cette somme la dette publique.

Les économistes qui croient pouvoir arriver à la détermination de la richesse nationale en partant de la somme des fortunes individuelles sont tous d'accord pour reconnaître qu'il faut faire subir à cette somme à la fois une soustraction et une addition. La soustraction consiste à retrancher de la somme totale des fortunes individuelles la dette publique de l'Etat, pour la raison fort simple - comme nous l'avons déjà indiqué - que l'Etat paie les intérêts de sa dette avec les sommes qu'il prélève par l'impôt sur l'ensemble de la nation. Si on ne retranchait pas la dette publique de la somme des fortunes privées on arriverait à ce résultat paradoxal que, plus un Etat s'endette et, par suite, plus sa situation financière s'aggrave, plus la somme des fortunes individuelles augmenterait.

Par contre, lorsqu'on a fait cette soustraction, il faut ajouter quelque chose à la somme des fortunes privées pour avoir - ou croire qu'on a - la richesse nationale.

Il faut y ajouter la valeur des biens appartenant à l'Etat et aux personnes morales du droit public.

Il y a, en effet, des biens qui ne sont pas propriété privée, mais qui appartiennent à l'Etat ou à des autres personnes morales du droit public : les provinces, les départements, les communes. Il est clair qu'il faut ajouter à la somme des fortunes pri-

Source : BIU Cujas

vées, pour avoir la richesse nationale, le total des biens possédés par ces collectivités de droit public.

Cette somme ne donne même pas la richesse nationale parce que....

Seulement - et c'est un point sur lequel il est bon d'insister - lorsqu'on est ainsi arrivé à déterminer la richesse nationale, il convient à notre avis, de dire qu'on obtient quelque chose qui ne représente pas du tout ce qu'on peut appeler la richesse nationale.

Les fortunes individuelles, en capital ou en revenu, quelle signification ont-elles pour l'individu ? Le capital ou le revenu que possède un individu a la signification d'une certaine valeur d'échange ou d'un certain pouvoir d'achat dont il peut disposer. Or lorsqu'on aborde la notion de richesse nationale, on s'aperçoit que ces idées de valeur d'échange ou de pouvoir d'achat n'ont aucune espèce de sens. La richesse nationale c'est la richesse de la collectivité nationale considérée comme un tout, abstraction faite des individus qui la composent.

La richesse individuelle consiste dans un certain pouvoir d'achat et...

la richesse nationale consiste dans un pouvoir de production et de consommation.

Un individu possède une maison à laquelle on attribue une valeur, mettons de un million. Cela veut dire que le propriétaire peut, à un moment donné, échanger sa maison contre une somme en monnaie de un million. Cela a un sens très clair. Au contraire, lorsqu'on dit, comme on le fait souvent, que le sol cultivable de la France représente un certain nombre de dizaines ou de centaines de milliards, cela n'a aucune espèce de sens. Si tous les propriétaires du sol français voulaient réaliser leurs propriétés, il n'y aurait plus aucun acheteur et, par conséquent, la valeur vénale du sol tomberait à zéro. Au point de vue de la collectivité nationale, la richesse ne peut consister qu'en pouvoir de production et de consommation, mais pas du tout en valeur d'échange ni en pouvoir d'achat.

II - La somme des fortunes privées ne répond à aucune réalité tangible.

Il y a une raison encore plus forte pour laquelle à notre avis, on ne peut passer de la notion de richesse privée à celle de richesse nationale. L'addition de toutes les fortunes privées, en capital ou en revenu, aboutit à quelque chose qui ne répond à aucune réalité tangible. Additionner les fortunes individuelles d'un pays, cela ne représente absolument rien dans la réalité. Les revenus individuels - nous raisonnons sur les revenus parce que c'est plus facile - sont tellement entremêlés les uns dans les autres et sont tellement faits les uns des autres, que prétendre faire le total de ces revenus c'est aboutir à un chiffre global qui ne représente rien. Tout d'abord cela est vrai - nous l'avons déjà indiqué - des revenus qui proviennent des fonds d'Etat. En France, ces revenus

Source : BIU Cujas

Le revenu individuel est fait de prélèvements sur d'autres revenus individuels.

proviennent de l'impôt, par conséquent de prélèvements opérés sur la masse des citoyens. Mais si on pousse un peu plus loin le raisonnement, on s'aperçoit que ce qui est vrai pour les rentes sur l'Etat l'est de n'importe quelle catégorie de revenus individuels. N'importe quel revenu individuel est fait, dans l'ensemble, de prélèvements sur les revenus d'autres personnes du même pays.

Prenons d'abord le cas des personnes qui ne sont pas occupées à des emplois productifs au point de vue économique, tout au moins directement, qui n'employent pas leur activité dans les entreprises industrielles ou commerciales. C'est le cas par exemple des professions libérales. De quoi est fait le revenu d'un médecin ? Il est fait de la somme des prélèvements que, dans le cours de l'année, il a opéré sur les revenus de ses clients en échange des soins qu'il leur a donnés. Pour un avocat, c'est la même chose. Le revenu global d'un avocat est fait des honoraires que ses clients lui ont versés et qui représentent une partie de leurs revenus. Pour les professions libérales il ne peut donc y avoir de doute.

Si l'on poursuit le raisonnement on s'aperçoit encore que, ce qui est vrai des professions libérales, ce qui était déjà vrai des revenus de rentes sur l'Etat, l'est de n'importe quel ordre d'activité économique. De quoi sont faits les revenus des personnes qui emploient leur activité dans les entreprises commerciales, industrielles, de transports, ou agricoles ? Ils sont faits de la somme des paiements que tous les clients ont versés à l'entreprise dans le cours de l'année. Les revenus d'un industriel sont faits de la somme des prix de vente qui lui ont été payés par sa clientèle. Il faut en dire autant des bénéfices réalisés par un commerçant ou un agriculteur.

Enfin si on considère maintenant, nor plus les revenus de l'activité personnelle, mais le revenu du capital, c'est encore la même chose. Prenons le cas du propriétaire d'un domaine rural. Quand il a affermé son domaine et qu'il touche chaque semaine le fermage convenu, de quoi est faite cette redevance ? Elle est faite d'une partie du prix de vente des produits que le fermier a porté sur le marché, prix de vente provenant eux-mêmes de prélèvements que les acheteurs des denrées agricoles ont dû faire sur leurs revenus. En poussant suffisamment loin l'analyse, on aboutit à ce résultat paradoxal, mais en apparence seulement, que tous les revenus individuels sont formés les uns des

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

autres et que, par conséquent, additionner des revenus ainsi formés c'est arriver à un résultat qui ne correspond à rien à aucune réalité tangible. C'est pour cela que, à mon sens, on ne peut passer, quelles que soient les manipulations qu'on lui fasse subir, de la notion de richesse individuelle à celle de richesse nationale.

Mais alors une dernière question subsiste : qu'est ce que c'est donc que la richesse nationale ?

En quoi consiste donc la richesse nationale ?

La richesse nationale consiste dans l'ensemble des biens matériels qui existent sur le territoire de la nation considérée et qui représentent la capacité de production du pays et sa capacité de consommation.

Comment faudrait-il procéder si on voulait connaître exactement la richesse nationale ? Il faudrait faire dresser un inventaire aussi exact que possible de tous les biens qui, à un moment donné, existent sur le territoire national. La notion de richesse nationale ne peut avoir pour base que la notion d'inventaires aussi précis et complets que possible. Il faudrait par exemple, faire l'inventaire de tout ce qui existe de sol cultivable, en ayant soin de distinguer les différentes cultures auxquelles est affecté le sol : tant d'hectares de terrains à céréales, à vigne, tant d'hectares de terrains boisés, etc... Il faudrait également faire l'inventaire de tous les immeubles bâtis existants sur le territoire national; l'inventaire de toutes les usines avec tout l'outillage qu'elles contiennent, et ainsi de suite. Des inventaires de cette sorte il y en a de partiels, par exemple ces grandes enquêtes agricoles dont nous avons déjà plusieurs fois mentionné l'existence. Ce sont des essais d'inventaire de la richesse agricole de la France et on fait, de temps en temps, des recensements, partiels tout au moins, de la production industrielle dans certaines branches. Mais tout cela est extrêmement fragmentaire et incomplet et, en réalité, dans aucun pays, il n'y a d'inventaire complet et précis de la richesse nationale.

Il faudrait faire l'inventaire de tous les biens.

Bases de cet inventaire général.

Si on faisait ainsi l'inventaire de la richesse nationale, il ne faudrait pas chercher à distinguer ce qu'on appellerait le capital et le revenu. Cela n'a vraiment de sens précis qu'au point de vue des fortunes individuelles. Au point de vue de la richesse nationale c'est une distinction qui n'aurait pas d'importance et qui, d'ailleurs, serait très difficile à faire. Les bases rationnelles de classification de la richesse nationale seraient les deux points suivants :

Distinction : les biens de

Il faudrait, d'une part, dans l'inventaire complet de la richesse nationale, distinguer deux grandes

Source : BIU Cujas

production et les biens de consommation.

catégories de biens. Ce sont les biens de production et les biens de consommation. Il faudrait avoir soin de classer d'une part les biens qui ne servent pas directement à la satisfaction des besoins des hommes, mais qui servent à produire d'autres biens et, d'autre part, les biens de consommation, c'est-à-dire ceux qui sont propres à satisfaire directement les besoins des hommes.

Distinction des biens suivant leur durée normale.

Une autre classification à faire, assez compliquée, serait celle des biens matériels existants sur le territoire national d'après la durée normale de ces biens. On aurait les biens qui durent très longtemps, ceux qui périssent par le premier usage et, dans l'intervalle, on aurait la série de biens matériels s'échelonnant d'après le degré de durée normale qu'ils présentent.

Ce serait seulement au moyen d'un inventaire ainsi fait qu'on aurait une vue claire de ce qu'on appelle la richesse nationale.

Source : BIU Cujas

Troisième partie

LES FINANCES PUBLIQUES

On ne peut connaître suffisamment l'organisation économique si on n'a pas quelques notions au moins sommaires sur la matière des finances publiques. L'Etat, en effet, est un très grand personnage que les citoyens rencontrent constamment sur leur chemin. De quoi l'Etat vit-il, quelles sont ses ressources ? Que dépense-t-il et comment dépense-t-il ? Ce sont là des questions auxquelles il faut pouvoir donner une réponse précise.

Importance de l'Etat au point de vue économique.

Par la façon dont l'Etat perçoit les ressources qui lui sont nécessaires et par la façon dont il dépense les sommes mises à sa disposition, il ne peut manquer d'influer fortement à la fois sur la répartition des richesses et sur leur production.

Son influence sur la répartition.

En ce qui concerne la répartition des richesses, l'Etat apparaît comme un copartageant de la production nationale. Jusqu'à présent nous avons vu qu'il y avait trois copartageants : le salarié, le capitaliste et l'entrepreneur. Il faut en ajouter un quatrième, qui n'est pas le moindre : c'est l'Etat. L'Etat peut prendre aux uns et aux autres. Il peut donc, par la façon dont il perçoit ses ressources, ménager relativement les uns et, au contraire, aggraver la situation des autres.

... sur la production.

En même temps qu'il agit sur la répartition des biens, l'Etat influe aussi sur la production des biens. Il ne peut prélever les ressources qui lui sont indispensables sans gêner plus ou moins la production des biens. Cependant qu'il sait son métier, l'Etat doit s'arranger pour gêner le moins possible lorsqu'il perçoit ses ressources, parce que la production des biens alimente toute l'économie nationale.

Il faut en dire autant de la façon dont l'Etat dépense les sommes qu'il a recueillies. Il peut dépenser de bien des façons les ressources que lui donne l'impôt. S'il les dépense d'une façon judicieuse et utile, il contribue au progrès de l'économie nationale; au contraire, s'il dépense mal à propos et plus qu'il ne le devrait, il est clair qu'il nuit plus ou moins sérieusement à l'économie nationale, et diminue par conséquent la situation de tous les citoyens.

Source : BIU Cujas

ux dépenses
e l'Etat s'a-
outent celles
es autres col-
ectivités de
roit public.

Ceci suffit à montrer la gravité des problèmes qui se posent. Lorsque nous parlons des dépenses publiques de l'Etat, le mot "Etat" s'entend dans son sens le plus large, comme comprenant, non seulement l'Etat, le pouvoir central, mais toutes les collectivités publiques telles que les pouvoirs départementaux ou communaux. En effet, ce n'est pas seulement le pouvoir central qui, en France, demande des ressources aux citoyens. Ce sont également les départements et les communes.

Dans les Etats à forme fédérative, tels que les Etats-Unis, l'Allemagne ou la Suisse, le problème est encore plus complexe. Au-dessus des Etats composant la Fédération, il y a le pouvoir fédéral lui-même. On peut trouver dans ces Etats à forme fédérative jusqu'à quatre échelons de collectivités publiques qui ont le droit de percevoir l'impôt : le pouvoir central, les Etats particuliers, des organismes régionaux tels que les provinces et enfin les communes.

Chapitre I

NOTIONS GENERALES.

atégories de
épenses de
l'Etat.

Il faut d'abord rechercher pour quel objet l'Etat a besoin de ressources. Autrement dit, quelles sont les diverses catégories de dépenses auxquelles les Etats doivent faire face ? Ces catégories de dépenses ne sont pas les mêmes à toutes les époques, parce que, dans le cours de l'histoire, les attributions de l'Etat sont sujettes à varier beaucoup. Si nous prenons l'état de chose actuel, tel qu'il se présente, non seulement en France, mais dans tous les pays parvenus au même degré de civilisation, on peut classer les dépenses auxquelles l'Etat doit faire face dans les catégories suivantes :

rmée

I° - L'organisation des forces militaires sur terre, sur mer, dans les airs.

olice et jus-
ice.

2° - Les institutions qui ont pour objet de procurer aux citoyens et, d'une façon générale, à tous les habitants du pays, même s'ils ne sont pas citoyens, la sécurité matérielle et la sécurité juridique. Sécurité matérielle : police, gendarmerie; sécurité juridique : organisation judiciaire chargée de trancher les litiges entre les citoyens et, d'une façon générale, d'appliquer les lois.

ducation

Les institutions qui sont chargées de procurer,

Source : BIU Cujas

notamment à l'usage de la jeunesse, la culture intellectuelle, morale et physique.

Outillage national.

4° - Les institutions qu'on peut appeler économiques, dont l'objet tout au moins est d'aménager le milieu économique formé par le territoire national et d'outiller la nation le mieux possible. Cela comprend, par exemple, les constructions de routes, de canaux, de ports, bref ce qu'on nomme les travaux publics.

Institutions sociales.

5° - Les institutions qu'on appelle du terme un peu vague, faute d'en trouver un plus précis, institutions sociales. Ce sont tous les organismes d'assurances et de prévoyance que l'Etat a jugé utile de fonder et d'entretenir lui-même ou bien auxquels il apporte des encouragements pécuniaires sous forme de subventions. C'est la caisse des retraites, de vieillesse ou d'invalidité, dont l'objet est de garantir, dans la mesure du possible et pécuniairement, les citoyens contre les risques de l'existence, chômage, maladie, etc...

Institutions internationales

6° - La participation de l'Etat aux frais de certaines institutions internationales, dont le développement est assez grand depuis quelque I5 ou 20 ans, notamment les dépenses de la Société des Nations.

Dette publique.

7° - Enfin, et ces dépenses ne sont pas les moindres - les charges de la dette publique. La nation étant un être qui dure, les générations actuelles ont à payer, non pas seulement pour les services présents que l'Etat leur rend, mais pour les services qu'il a pu rendre aux générations antérieures.

C'est là un effet du principe de la solidarité nationale qui lie entre elles toutes les générations qui se succèdent. D'ailleurs il n'y a pas seulement, dans la dette publique, le poids des services utiles que les Etats ont rendu jadis et que les générations antérieures n'ont pu payer intégralement sur le produit des impôts qu'elles versaient. Il y a aussi la trace de toutes les fautes, de toutes les erreurs que, dans le passé, les Etats ont pu commettre. C'est là encore une manifestation inévitable du principe supérieur de la solidarité qui lie les générations entre elles.

Les quatres idées auxquelles se ramènent ces diverses dépenses.

Si on veut entrer dans le détail des choses, on peut par conséquent distinguer jusqu'à sept catégories de dépenses publiques. Mais, si on veut simplifier un peu, on peut faire remarquer que ces catégories de dépenses assez variées peuvent se ramener toutes aux quatre idées essentielles que voici :

I° - Les dépenses de sécurité, non seulement vis-à-vis de l'extérieur, mais de sécurité interne,

Source : BIU Cujas

matérielle ou juridique.

2° - Les dépenses d'aménagement du milieu économique.

3° - Les dépenses sociales, en y faisant entrer celles qui prévoient aux besoins des institutions qui dispensent la culture morale, intellectuelle ou physique.

4° - L'acquittement des charges de la dette publique.

Quant à la participation aux institutions internationales on peut la classer, selon l'objet des institutions , sous l'une ou l'autre des quatre idées fondamentales ci-dessus.

ccroissement onstant des épenses publi- ues.

Lorsqu'on examine les dépenses budgétaires, dans tous les pays, on s'aperçoit qu'il y a, depuis le début du XIXème siècle, un phénomène qui ne peut manquer de frapper même l'observateur le plus superficiel. C'est l'accroissement, ininterrompu jusqu'à présent, des dépenses publiques. A vrai dire, elles se sont accrues à un rythme qui n'a pas toujours été le même et qui est devenu particulièrement rapide à partir du dernier tiers du XIXème siècle. Jusque-là, en France, le rythme d'accroissement avait été assez modéré.

n rythme.

Dans les premières années du XIXème siècle, les dépenses budgétaires étaient, en France, un peu inférieures à un milliard de francs, ce qui équivalait à cinq milliards de nos francs actuels. La croissance du budget s'est faite assez lentement et, au début de la seconde moitié du siècle, on atteint le chiffre de deux milliards environ. Il avait donc fallu à peu près 50 ans pour doubler les dépenses budgétaires. Le troisième milliard a été atteint après la guerre de I870-7I. A partir de ce moment, la croissance est devenue plus rapide. En I908, on a atteint le quatrième milliard, et l'opinion publique s'en est beaucoup émue. On s'est demandé si la France pourrait supporter longtemps cette charge énorme...

dgets d'avant- erre.

Dans le budget qui avait été dressé pour I9I4, les prévisions de dépenses étaient supérieures à cinq milliards, 5.200 millions environ . Mais tout le monde, au moins parmi les gens avertis, était d'accord pour reconnaître que ces cinq milliards ne comprenaient pas l'intégralité des dépenses. En réalité, on savait très bien que, même si la guerre était survenue, à brève échéance, on devait atteindre le sixième milliard.

dgets actuels

A l'heure actuelle, si l'on ajoute au budget général ce qui en a été distrait depuis I9I4, afin de le rendre comparable aux budgets d'avant-guerre, c'est-à-dire les dépenses de la caisse d'amortissement, de création récente puisqu'elle ne date que de I926, et le

Source : BIU Cujas

budget des postes, qui est maintenant un budget séparé mais qui est alimenté par les taxes postales, téléphoniques et télégraphiques que payent les contribuables - pour ne citer que les choses principales - on arrive à un total compris entre 51 et 54 ou 55 milliards. On ne peut préciser davantage, parce que le total peut varier dans une certaine mesure d'une année à l'autre; mais on peut dire qu'à l'heure actuelle on marche sur un pied de 50 à 55 milliards par an.

Si on ramène ce chiffre moyen en francs anciens, on s'aperçoit que les dépenses de l'Etat français sont comprises entre 10 et 11 milliards. C'est donc à peu près le double de ce qui avait été prévu pour 1914. Si on se reporte aux premières années du XIXème siècle, c'est le budget de cette époque multiplié par 10 ou 11.

Pour être complet, il faut ajouter que ce n'est pas seulement le budget de l'Etat proprement dit qui s'est accru, mais aussi les budgets départementaux et communaux.

Cet accroissement est général.

Ce phénomène de croissance des budgets ne s'est pas produit au même rythme dans tous les pays, mais on le constate tout de même dans le monde entier.

Ses causes.

Lorsqu'on cherche les causes de cette augmentation des dépenses publiques, on peut en trouver deux qui sont les plus générales. Il y a le fait que, au cours du XIXème siècle et du XXème, les attributions de l'Etat n'ont cessé de s'accroître. Il a entrepris et entreprend encore de plus en plus de choses et ce sont, par suite, des dépenses nouvelles qui viennent grever son budget. Et puis - et cela vise particulièrement les pays européens - , l'introduction dans la technique militaire de ce qu'on peut appeler le machinisme et la généralisation du service militaire. Jadis, lorsqu'on avait de petites armées de métier, les dépenses militaires étaient beaucoup moins fortes.

Accroissement des budgets des citoyens.

Cet accroissement des dépenses budgétaires en chiffres absolus est un phénomène qui force l'attention des observateurs les plus superficiels. Mais il y a tout de même une question qu'il faut se poser. Les dépenses budgétaires se sont énormément accrues mais, depuis le début du siècle dernier, la richesse générale a aussi beaucoup grandi. Un pays comme la France est certainement beaucoup plus riche aujourd'hui, matériellement parlant. On peut dire que ce n'est pas seulement le budget de l'Etat, mais les budgets de tous les citoyens qui se sont accrus.

Ces deux accroissements correspondent-

Voilà donc deux ordres de choses qui ont évolué dans le sens de l'accroissement : la richesse générale d'un pays et l'accroissement sensible des dépenses

Source : BIU Cujas

ils l'un à l'autre.

budgétaires. On doit donc se demander si la richesse nationale s'est accrue autant et aussi vite que les dépenses publiques. Si on pouvait répondre par l'affirmative, la conséquence à tirer serait que, en réalité les charges ne sont pas plus lourdes. Si on pouvait affirmer que, depuis le début du XIXème siècle, la richesse nationale a été multipliée par IO ou II, on pourrait dire que les charges budgétaires sont restées proportionnellement les mêmes. Mais c'est une question à laquelle il est assez malaisée de répondre.

Il est difficile de répondre.

Assurément lorsqu'on envisage des périodes de temps brèves, par exemple la période écoulée depuis I9I4 en France, il est absolument certain que la richesse de la population n'a pas doublé, bien au contraire. Dans l'ensemble, elle est plutôt moindre qu'en I9I4. Mais si on veut se poser la question pour tout le XIXème siècle, la réponse devient beaucoup plus incertaine, parce que nous n'avons que des renseignements insuffisants sur ce que pouvait être la richesse de la France, en capital et en revenu, dans les premières années du siècle dernier. A l'heure actuelle on n'arrive qu'à une approximation, mais lorsqu'on veut se demander quelle était la richesse nationale de n'importe quel pays dans le passé, la réponse est très incertaine.

1) La richesse nationale est difficile à déterminer

D'autre part, lorsqu'on veut ainsi comparer le développement de la richesse et des dépenses budgétaires sur une longue période de temps, il faut avoir soin de ne pas négliger les variations du pouvoir d'achat de la monnaie. Lorsque ces variations viennent d'une nouvelle définition légale de la monnaie nationale, comme celle qui a été donnée au franc par la loi de I928, il n'y a pas de difficulté. La loi de I928 a dévalué le franc ancien des quatre cinquièmes, par conséquent une opération arithmétique fort simple permet de comparer les francs anciens aux nouveaux. Mais il y a bien des variations du pouvoir d'achat de la monnaie qui ne tiennent pas à une nouvelle définition légale. La monnaie nationale restant l'infrastructure du système monétaire, même en période normale, n'a pas toujours la même valeur. Il est certain, par exemple, que le franc de la fin du XIXème siècle, bien que ce fut légalement le même que celui du début, avait cependant un pouvoir d'achat moindre. Il faut tenir compte de ces variations du pouvoir d'achat qui ne tiennent pas à un changement dans la définition légale de l'unité monétaire, et c'est extrêmement difficile.

2) Il faut tenir compte des variations de la valeur de la monnaie.

Sans vouloir entrer dans des détails inutiles à ce sujet, on peut considérer comme une chose démontrée

Sources BIU Cujas Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

Les dépenses publiques se sont accrues plus rapidement que la richesse nationale.

que les dépenses publiques, en France et dans la plupart des Etats, depuis le début du XIXème siècle, ont augmenté plus vite que la richesse générale. On peut dire qu'à l'heure actuelle et même avant la guerre, les charges fiscales pesant sur les citoyens étaient sensiblement plus lourdes que celles qu'ils supportaient dans les premières années du siècle dernier.

Comparaison faite entre 1913 et 1928 pour différents pays.

S'il est difficile de préciser cette impression lorsque l'on veut envisager de longues périodes de temps, cela est relativement aisé lorsqu'on se contente de comparer l'état actuel des choses avec l'avant-guerre. Les études faites à ce sujet témoignent de l'accroissement considérable des charges fiscales proportionnellement à la richesse publique depuis 1914. En 1931, une étude a été faite par deux statisticiens français appartenant au service de la Statistique générale de la France. Elle a été publiée dans le bulletin trimestriel de la Statistique générale. Ces deux statisticiens ont entrepris d'établir le rapport entre le fardeau des charges fiscales et le revenu national dans les quatre pays suivants : France, Allemagne, Grande-Bretagne et Etats-Unis. Comme point de départ ils ont pris l'année 1913 et, comme point d'arrivée, l'année 1928 pour la France et, pour les trois autres pays, l'année 1929.

Cette étude comprend les charges fiscales imposées par l'Etat, par les départements et les communes.

Pour la France, en 1913, les charges fiscales représentaient 14,2% du revenu national; en 1928, elles représentaient 26,1% du même revenu. En Allemagne, le montant des charges fiscales en 1913 était de 9%; en 1929 il était de 20,4%. En Grande-Bretagne elles étaient de 11,9% en 1913 et également de 20,4% en 1929. Enfin, aux Etats-Unis, les charges fiscales étaient de 6,3% en 1913 et de 12 % en 1929.

Il est vrai que l'office allemand des statistiques a fait, pour les années 1930 et 1931 une autre étude portant sur l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France, dont les résultats sont un peu différents, en ce sens que l'office allemand aboutit à diminuer les charges de la France et à augmenter par contre celles de l'Allemagne, ainsi que celles de l'Angleterre. Mais sans entrer dans la discussion des chiffres, il est incontestable qu'il y a eu un énorme accroissement des charges publiques relativement au revenu national. On ne peut que souhaiter, mais sans trop y croire, que ce rythme se ralentisse.

Procédés employés par les

La conséquence c'est que les Etats ont besoin de ressources considérables qui, jusqu'à présent, ont dû

Source : BIU Cujas

Etats pour se procurer des ressources.

augmenter pour suivre le rythme croissant des dépenses publiques.

Par quels procédés les Etats se procurent-ils des ressources ? Ici il faut tout de suite distinguer entre des moyens qui ne sont pas, au point de vue juridique et moral, corrects et ceux qui, au contraire, sont sans reproche.

Procédés incorrects.

Les procédés incorrects sont, par exemple, la confiscation et, ce qui est beaucoup plus fréquent, l'émission de fausse monnaie. Jadis, on appelait ainsi la monnaie métallique altérée par les pouvoirs publics et les historiens du XIXème siècle avaient beaucoup protesté contre les faux monnayeurs de l'ancien régime. Le régime actuel n'a rien à lui envier, tout au contraire, en fait de fausse monnaie. Ce n'est plus, il est vrai la monnaie métallique, mais c'est la monnaie de papier inconvertible. De nombreux Etats, au cours su XIXème siècle et dans le siècle présent, surtout du fait de la guerre, ont dû recourir à cet expédient malhonnête.

Procédés légitimes.

Les procédés corrects, légitimes sont au nombre de trois. Les Etats ont d'abord des ressources domaniales c'est-à-dire des ressources qui proviennent de l'exploitation de propriétés qu'ils peuvent posséder. Il y a ensuite les recettes provenant des impôts et enfin celles qui proviennent des emprunts.

Sans doute l'emprunt est un procédé qu'on ne peut mettre sur le même pied que les recettes domaniales ou les impôts. Il doit rester exceptionnel, mais il est tout à fait légitime. L'Etat n'est pas le seul personnage qui emprunte. Toutes les entreprises empruntent. Par conséquent c'est un procédé tout à fait correct.

I°) Les recettes domaniales

I°) Les recettes domaniales

Les recettes domaniales ont tenu jadis, dans les recettes des Etats, la première place. Ils ont commencé par être de grands propriétaires fonciers et les recettes domaniales formaient la partie la plus importante de leurs recettes. Peu à peu ces recettes ont perdu de leur importance, d'une façon inégale d'ailleurs selon les pays. Il y en a dans lesquels elles sont restées assez importantes et d'autres, au contraire, où elles sont, à l'heure actuelle, extrêmement faibles. C'est le cas de la France, où les recettes ne représentent plus qu'une très petite partie des recettes totales de l'Etat.

Leur place dans les ressources publiques.

En quoi consiste les domaines

En quoi peuvent consister les domaines de l'Etat? Ce peut être des propriétés foncières, (propriété du

Source : BIU Cujas

de l'Etat

sol, exploitations minières, domaine forestier). L'Etat français, par exemple, et un certain nombre de communes françaises ont des domaines forestiers, mais ils ne peuvent être exploités en vue d'un gain à réaliser, et le revenu global du domaine forestier de la France est assez faible. Il peut y avoir aussi des chemins de fer. L'Etat français exploite lui-même certains réseaux et, dans d'autres pays, les chemins de fer possédés par l'Etat tiennent encore plus de place qu'en France.

Dans les recettes domaniales, à côté des exploitations directes de l'Etat, il y a aussi des parts d'associés que certains Etats peuvent posséder dans d'autres exploitation. En voici quelques exemples pour la France.

La Banque de France, en vertu de conventions passées, doit payer à l'Etat d'abord une redevance calculée d'une certaine façon, puis une certaine part dans ses bénéfices. Pendant très longtemps et jusqu'aux conventions passées en 1921 entre l'Etat et les compagnies de chemins de fer, les engagements qui liaient ces dernières à l'Etat stipulaient également un certain partage de bénéfice, qui d'ailleurs n'a pas eu l'occasion de jouer souvent. Enfin la loi de 1919 sur le régime minier a prévu que, pour les mines qui seraient concédées à partir de cette date, il y aurait un certain partage des bénéfices au-dessus d'un certain chiffre entre l'Etat et les compagnies exploitantes.

Ces parts existent aussi au profit des communes. La ville de Paris notamment a des recettes assez considérables de ce genre qui lui proviennent de certains services publics qu'elle a concédés ou affermés.

2) L'impôt.

2) L'impôt.

Le second procédé légitime par lequel les Etats se procurent des ressources c'est l'impôt. C'est le procédé par excellence, qu'on appelle le procédé de droit commun.

L'impôt diffère grandement, par sa nature même, des recettes domaniales. Celles-ci sont, peut-on dire, des recettes privées; l'Etat exploitant un domaine, en tire des revenus comme pourrait le faire un simple particulier. Il passe des contrats, vend des marchandises, rend des services. Par conséquent il agit comme pourrait le faire une entreprise privée.

Sa nature juridique.

Les recettes d'impôt n'ont pas une nature privée. Elles reposent essentiellement sur la contrainte que l'Etat impose aux contribuables.

Lorsqu'on examine les origines historiques de

Source : BIU Cujas

l'impôt, on s'aperçoit qu'il n' a pas toujours eu ce caractère juridique de contrainte qu'il a maintenant. Chose assez assez curieuse, l'impôt a commencé par être une espèce de don volontaire que les sujets faisaient au chef dans certaines circonstances. Il y avait au moins de la part des sujets les plus marquants, non une contrainte, mais une obligation morale de participer aux dépenses du souverain, de quelque nom d'ailleurs qu'on le nommât. Puis, peu à peu, la coutume les a rendus obligatoires et, au terme de l'évolution, la contrainte juridique s'est substituée à une contrainte qui avait été simplement morale.

on mode de erception.

Dans les conditions de l'organisation économique, l'impôt est perçu, sauf de rares exceptions, sous forme de monnaie. Dans des formes d'organisation moins complexes que la nôtre, il n'en était pas nécessairement ainsi. L'impôt en nature a tenu jadis une place assez large. Il y a un exemple d'impôt en nature classique, mais ce n'est pas l'exemple d'un impôt d'Etat. C'est la dîme, qui était perçue en nature. Vauban avait eu le projet d'instituer ce qu'il appélait la dîme royale, à l'imitation de la dîme ecclésiastique. A l'heure actuelle on est assez embarassé de citer des exemples d'impôt en nature. On peut citer, mais ce n'est pas tout à fait exact, les réquisitions militaires, en cas de grandes manoeuvres ou de guerre. Seulement ce n'est pas un impôt, puisque les réquisitions donnent lieu à indemnité. L'Etat prend les biens parce qu'il en a besoin, mais il les paye, par conséquent ce n'est pas un impôt en nature; c'est simplement un achat forcé. Dans les finances communales françaises on pouvait trouver, il n'y a pas très longtemps encore, un impôt qui présentait ce caractère. Le contribuable pouvait, à son gré, payer en argent ou en nature. C'était l'impôt des prestations, destiné à l'entretien des chemins vicinaux. Le contribuable pouvait verser une somme d'argent pour l'entretien des chemins vicinaux, ou bien aller y travailler lui-même. A l'heure actuelle, dans la plupart des communes de France, l'impôt des prestations a été remplacé par la taxe vicinale, et il n'y a plus qu'un très petit nombre de communes dans lesquelles les prestations subsistent.

'impôt perçu n espèces.

impôt en nature.

ondement doctrinal de l'impôt.

Lorsqu'on parle de l'impôt, il faut tout de suite se demander, car c'est une question capitale, quel en est le fondement doctrinal. Le contribuable sait qu'il paye l'impôt, mais peut-être certains citoyens seraient-ils bien aise de savoir quel est le fondement doctrinal de cette obligation de payer l'impôt.

Pendant très longtemps on a prétendu - et cette

Source : BIU Cujas

L'impôt-échange.

idée qui paraissait assez simple, n'est d'ailleurs pa dénuée de toute exactitude, bien qu'il n'y ait pas m de réserve à y faire - que l'impôt était une espèce d'opération d'échange qui se faisait entre l'Etat et les citoyens. L'Etat fournit des services aux citoyen soit l'ensemble des services publics, soit certains biens matériels. En échange il demande aux citoyens de payer l'impôt. C'est une idée qu'on ne peut consid rer comme exacte qu'à la condition de l'entendre dans un sens général. Dans l'ensemble, on peut dire que les impôts représentent ce que les citoyens doivent payer pour faire fonctionner, par exemple, les services publics dont ils ont besoin. Au contraire, cette idée devient insoutenable lorsqu'on veut l'appliquer à chaque contribuable individuellement. Si on voulait

En général il n'y a pas équivalence entre l'impôt et les services rendus.

dire que, pour chaque citoyen, il y a équivalence - car l'échange implique l'équivalence - au moins à peu près réalisée entre les services d'Etat dont il profite et la somme d'impôt qu'il paye, on dirait une chose manifestement inexacte. Il n'est pas vrai que, pour chaque individu, il y ait même un semblant d'équivalence. Cela est exact cependant dans certains cas et en voici quelques exemples.

Cas dans lesquels cette équivalence existe : les taxes.

On peut dire que les taxes postales, télégraphiques ou téléphoniques sont, pour l'usager, le payement d'un service individuel que l'Etat lui rend. L' Etat se charge de transporter une lettre, de transmettre une communication téléphonique moyennant une certaine somme. On peut dire qu'il y a équivalence entre les services que l'Etat rend au citoyen et le payement qu'il fait. On peut en dire autant pour certains droits d'enregistrement. Lorsque le droit d'enregistrement est un taux modeste - ce qui est de moins en moins le cas aujourd'hui - on peut dire que ce droit correspond au service que l'Etat rend en donnant date certaine à l'acte.

Enfin pour certaines taxes de voirie, on peut dire aussi qu'il y a à peu près équivalence, pour le propriétaire foncier qui les paye, entre le montant de la taxe et les services que la ville lui rend en tenant la rue en état de propreté.

Mais ce sont là des cas exceptionnels, tellement exceptionnels que, dans la terminologie fiscale, on a pris l'habitude d'appeler ces impôts qui correspondent à un service précis, des taxes. Les taxes correspondent à des services individuels et précis rendus aux contribuables. Lorsque des taxes on passe aux impôts généraux, qui sont de beaucoup les plus productifs pour les budgets publics, on s'aperçoit qu'il n'y a plus aucune équivalence saisissable entre la

Source : BIU Cujas

somme que le contribuable paye et le service que l'Etat lui rend.

l est impossi-
le d'établir
ne équivalence
ntre l'impôt
t les services
ublics.

Lorsqu'on passe des taxes aux impôts généraux, qui ont pour objet de payer les dépenses de l'ensemble des services publics, l'idée d'équivalence devient insoutenable.

Il est d'un intérêt capital, pour chaque citoyen, que les intérêts propres du pays dans lequel il vit soient pris en considération suffisante dans le monde et qu'ils soient représentés d'une façon suffisamment énergique. La prospérité et, dans certains cas, la continuité même de la vie nationale sont intéressées à cela. De même, il est d'un intérêt capital pour chacun que, à l'intérieur du pays, la sécurité des personnes soit assurée aussi complètement que possible; qu'un minimum de culture intellectuelle et morale soit dispensé aux enfants. Mais est-il possible de mesurer, pour chaque individu, ce que peut représenter en argent l'intérêt qu'il a à ce que l'Etat soit prospère ? C'est manifestement impossible. On ne peut dire que la sécurité intérieure ou extérieure et que le fait par l'Etat d'assurer un certain minimum de culture aux enfants se traduisent pour chacun d'eux par un service qui vaut tant.

Cette idée d'équivalence, acceptable pour la taxe, devient impossible à défendre lorsqu'on a affaire à l'impôt général.

Tout ce qu'on peut soutenir - et ce n'est pas une idée très défendable - c'est qu'il y aurait équivalence, non pas à l'égard de chacun des contribuables, d'une part entre les services que l'Etat rend à l'ensemble de la nation et, d'autre part, le bénéfice que l'ensemble de la nation en retire. Même sous cette forme l'idée est difficilement acceptable, parce que cela supposerait que, dans tous les cas, l'ensemble de la nation paye le prix le plus juste l'ensemble des services que l'Etat lui rend. Or, dans bien des cas, il est manifeste que l'Etat, lorsqu'il est médiocrement administré, fait payer les services publics trop cher.

tte idée
équivalence
t le résultat
une évolution
istorique.

En réalité, cette idée qui paraît tout d'abord assez naturelle mais qui, lorsqu'on l'examine de près, apparaît insoutenable, ne s'explique par l'évolution historique dont elle a été le résultat. On ne peut bien la comprendre qu'à la condition de la remplacer dans le milieu historique d'où elle est sortie.

Cette idée que l'impôt est le prix d'un échange s'est formée, notamment en France, dans le cours des I7ème et I8ème siècles et les auteurs qui ont peu à peu formulé et précisé cette idée avaient en vue un objet très précis : limiter l'arbitraire fiscal. Pour cela

Source : BIU Cujas

ils raisonnaient ainsi : le souverain n'a pas le droit de lever l'impôt à son bon plaisir. Il correspond à un échange entre le souverain et les habitants du pays, et il faut que les habitants consentent l'impôt. C'est pour arriver à cette formule que s'est fait ce mouvement d'idées qui a abouti dans la seconde moitié du I8ème siècle et qui a inspiré directement le système constitutionnel de la Révolution française et le système fiscal de la même période.

Sa source : le contrat social.

En réalité, cette idée a sa source dans une conception de l'Etat qui était assez courante au XVIIIème siècle, mais qui nous paraît maintenant tout à fait périmée. C'était une conception purement formelle et juridique de l'Etat. On se représentait, d'une part, le citoyen et, d'autre part, l'Etat faisant une sorte de contrat, le citoyen appréciant pécuniairement l'intérêt des services que l'Etat lui rendait et accordant à l'Etat ce qu'il fallait pour payer ces services. Les choses se présentaient exactement comme s'il s'était agi d'un vendeur et d'un acheteur.

Cette conception formelle et juridique, qu'on ne peut plus accepter maintenant c'était en somme l'idée du contrat social. La notion que nous avons maintenant de l'Etat c'est qu'il s'est formé lentement au cours des siècles, parce qu'il représentait les besoins de la vie en société. Ce n'est pas le fait du contrat social, c'est un fait historique. Par conséquent l'idée de l'impôt échange doit être mise de côté.

3) L'emprunt.

L'emprunt ne repose pas sur la contrainte.

Comme la recette domaniale, l'emprunt ne repose pas sur la contrainte. C'est un fait qu'on peut dire d'économie privée. L'Etat emprunteur fait appel aux capitaux disponibles du pays exactement comme peut le faire une société qui a besoin de capitaux, mais qui le ferait au marché des valeurs mobilières. A vrai dire, il y a un certain nombre de cas - mais extrêmement rares - dans lesquels on est en présence de ce qu'on appelle l'emprunt forcé. On en trouve quelques exemples dans le passé et quelques-uns - très rares, au cours de la dernière guerre dans certains pays étrangers.

(l'emprunt forcé)

L'emprunt forcé est une sorte de combinaison de l'impôt et de l'emprunt. Il tient de l'impôt parce qu'il fait appel à la contrainte et de l'emprunt parce que l'Etat promet de rendre les sommes que les citoyens ont été contraints de lui apporter. Mais on peut dire que cette combinaison hybride cumule à la fois les inconvénients de l'emprunt et de l'impôt.

L'emprunt présente un autre caractère qui, cette

Source : BIU Cujas

L'emprunt est une recette et une charge pour l'avenir.

fois, le distingue à la fois de l'impôt et de la recette domaniale. En effet, l'emprunt est bien une recette pour le temps présent; il fait entrer dans les caisses du Trésor les sommes dont l'Etat a besoin. Mais tandis que l'impôt et la recette domaniale sont des recettes définitives, l'Etat n'a jamais à restituer, l'emprunt, au contraire, représente pour l'avenir une charge qui va peser plus ou moins longtemps sur les budgets publics. C'est un fait certain que l'emprunt est une charge, d'abord par le paiement des intérêts puis par le remboursement du capital; quelles que soient les modalités de remboursement, un jour vient où l'Etat doit amortir sa dette et, pour cela, il doit rendre les sommes empruntées.

C'est une ressource exceptionnelle.

De ceci se tire une conséquence extrêmement simple. Puisque l'emprunt est une recette qui a sa contre-partie en dépenses dans un avenir plus ou moins proche, il ne doit être considéré que comme une ressource exceptionnelle. Un Etat qui vivrait surtout d'emprunt irait évidemment à brève échéance à un désastre financier.

Il y a également certaines recettes domaniales qui, comme l'emprunt, ne peuvent être considérées comme un moyen normal pour l'Etat de se procurer les sommes dont il a besoin. Ce sont les recettes domaniales qui ont pour effet d'amoindrir, de diminuer le capital dont l'Etat dispose. Par exemple un Etat qui possède des forêts - c'est le cas de l'Etat français - peut se contenter de vendre le produit des coupes annuelles qu'il effectue dans ses forêts. C'est une recette qui est de nature à se répéter indéfiniment et qui, par conséquent, est normale. Mais supposons que, à un moment donné, l'Etat ait de grands besoins d'argent et qu'il décide de vendre en partie, sinon le tout, du domaine forestier qu'il possède. Ce sera bien une recette domaniale, mais une recette d'une ampleur exceptionnelle et qui ne pourra par être considérée comme régulière. Dans ce cas, l'Etat aura amputé d'une certaine fraction le capital qu'il détenait.

Il y a aussi des Etats qui possèdent d'assez grandes quantités de terres qui n'ont pas encore été l'objet d'appropriation individuelle. Ces Etats peuvent, s'ils ont besoin d'argent, en vendre une partie. C'est encore une recette domaniale, mais qui s'épuise, qui ne se renouvelle pas. Ces recettes participent par conséquent du même caractère que l'emprunt.

Il y a cependant des Etats qui peuvent, sans imprudence procéder régulièrement à des ventes de terres. Ce sont les Etats neufs, qui détiennent souvent des quantités considérables de terrains non encore

Source : « Le Droit »
3, Place de la Sorbonne, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S

cultivés. Ils peuvent, sans imprudence, vendre ces terres année par année à des immigrés dont le travail va enrichir le pays. Par conséquent cette vente de terres se traduit par une activité plus grande, par un enrichissement, par des recettes régulières qui vont être, d'année en année, plus considérables. Ici il est clair que l'Etat peut faire entrer normalement dans ses budgets les recettes des ventes de terrains qu'il possède.

Chapitre II

L'IMPOT.

Définition

La définition de l'impôt résulte de ce que nous avons déjà dit de lui. Ce n'est pas un échange, c'est un prélèvement que l'Etat institue sur les ressources des habitants du pays, car il ne faut pas parler seulement des ressources des citoyens. Les étrangers qui habitent le pays payent l'impôt comme les nationaux. C'est un prélèvement qui, normalement, ne porte que sur les revenus mais qui, dans des cas exceptionnels, porte même sur le capital. Il a pour objet de permettre à l'Etat de créer et d'entretenir les services publics. Encore l'expression est-elle trop étroite, parce que cela implique l'idée de services réguliers, normaux, qui se renouvellent d'année en année, tandis qu'il y a des cas dans lesquels l'Etat est obligé de prélever l'impôt, non pas pour des services publics normaux, mais pour des faits exceptionnels de la vie nationale comme une guerre. On peut donc dire que l'impôt a pour objet de permettre à l'Etat de faire vivre normalement les services publics et de faire face à toutes les circonstances que la vie nationale peut présenter.

La première question à poser lorsqu'on aborde cette matière est la suivante :

Remarques préliminaires.

Quelles sont les conditions auxquelles l'impôt doit satisfaire pour remplir le mieux possible sa fonction ? Cela revient à dire quelles sont les conditions auxquelles l'impôt doit répondre pour être ce qu'on peut appeler un bon impôt. Avant d'examiner ces conditions, quelques remarques s'imposent.

Il n'y a pas de bon impôt.

Nous venons de nous demander quelles sont les conditions que l'impôt doit remplir pour être un bon impôt. Il est bien certain qu'il n'y a pas de bon impôt au sens absolu du mot, pour la raison très simple

Source : BIU Cujas

qu'il diminue les ressources des citoyens et que cela est déjà un mal. Et puis la perception de l'impôt et l'affectation de l'impôt à sa destination régulière, avec quelque soin qu'on fasse cette perception et cet aménagement, entraînent inévitablement, dans les Etats les mieux administrés, une certaine quantité d'injustices, de vexations et de gaspillage. A ce point de vue on peut dire qu'il n'y a pas de bon impôt.

L'impôt est nécessaire à la vie sociale

Ensuite, s'il n'y a pas de bon impôt, est-ce qu'il faut dire que l'impôt est un mal ? Peut-on le dire, même en ajoutant ce correctif que c'est un mal nécessaire. Je n'aime pas beaucoup ces expressions, même si on ajoute que l'impôt est un mal nécessaire. Pour que l'impôt fût un mal, il faudrait que, dans une société organisée, on pût se passer d'avoir un Etat. Si les choses allaient toutes seules, sans l'intervention d'organismes administratifs de toutes sortes, on pourrait alors dire que l'impôt est superflu et qu'il est un mal. Mais dans les sociétés civilisées, même d'une civilisation tout à fait rudimentaire, il n'y a pas moyen de se passer de l'Etat. Il est absolument indispensable à la vie sociale elle-même. Puisque l'Etat est un fait nécessaire, il faut donc se garder d'expressions comme celles-ci : l'Etat est un mal, l'impôt est un mal.

Les systèmes fiscaux.

Enfin, troisième remarque, nos systèmes fiscaux modernes, - c'est un point sur lequel nous reviendrons - sont extrêmement compliqués. Il n'y a pas un seul, ni quelques impôts, mais une variété très grande d'impôts, qui forment ce qu'on appelle le système fiscal d'un pays.

Qualités de l'impôt.

Il serait présomptueux de dire, en parlant des conditions auxquelles l'impôt doit satisfaire, les qualités que chaque impôt doit présenter séparément. Il est impossible de dire que tous les impôts, pris séparément, présentent l'ensemble de qualités à l'étude desquelles nous arrivons maintenant. On ne peut les demander qu'à l'ensemble même du système fiscal et non à tel ou tel impôt en particulier.

On peut ramener à quatre les qualités que l'impôt doit présenter.

1° - La productivité.

2° - L'adaptation, ou au moins un degré suffisant d'adaptation aux conditions économiques générales de l'Etat.

3° - La commodité, c'est-à-dire que l'impôt doit entraîner le minimum possible de gêne pour le contribuable.

4° - Un certain degré de conformité aux conditions juridiques et morales de l'Etat.

Source : BIU Cujas

I°-La productivité.

I° - La productivité est la qualité fondamentale de l'impôt pour la bonne raiosn que les Etats ont besoin de ressources de plus en plus considérables, nécessaires à leur existence même et à la continuité de la vie sociale. La productivité s'analyse elle-même en plusieurs caractères que l'impôt doit présenter. Pour être productif, il doit présenter deux qualités qui, à première vue, paraissent un peu contraires l'une à l'autre : il doit présenter une certaine stabilité et, d'autre part, une certaine élasticité.

a) Stabilité.

a) Stabilité de l'impôt, cela veut dire que l'impôt ne doit pas dépendre d'une façon trop étroite, dans son rendement, des variations inévitables de l'activité économique. Il dépend forcément des variations de l'activité économique, mais il ne faut pas qu'il y ait une dépendance trop étroite entre ces variations et celles du rendement de l'impôt. Il ne faut pas instituer que des impôts qui, en période de dépression économique, vont avoir un rendement extrêmement diminué. Un Etat qui n'aurait que des impôts de ce genre, serait fort gêné en période de dépression économique. En effet, il y a dans les budgets publics des dépenses que l'Etat ne peut réduire, qui subsistent aussi bien en période de dépression qu'en période d'activité et de prospérité. C'est le cas de la dette publique, qui résulte d'engagements pris qu'un Etat ne peut pas, sans faire ce qu'on appelle une banqueroute, réduire sous prétexte de dépression économique. A côté de ces dépenses budgétaires que l'Etat ne peut réduire, d'une façon générale il est toujours très malaisé de réduire les dépenses. Un Etat ne peut y arriver qu'avec une dose assez forte d'énergie. C'est là une seconde raison pour laquelle il faut qu'un Etat ait des impôts à rendement suffisamment stable, afin de ne pas se trouver gêné lorsque survient une période de crise.

Raison de cette stabilité.

b) Elasticité

b) A côté de la stabilité - et cela rentre tout à fait dans la notion générale de productivité de l'impôt - il faut aussi qu'un impôt présente une dose suffisante d'élasticité. Qu'est-ce que c'est que cet impôt élastique ?

C'est I°) un impôt qui doit pouvoir, si le besoin s'en fait sentir pour les finances publiques, supporter une certaine aggravation du taux auquel il était antérieurement perçu. Il faut qu'il soit aménagé de telle sorte que, en cas de besoin, l'Etat puisse augmenter le tarif de l'impôt sans que cela entraîne des conséquences par trop dommageables à l'économie nationale. Cela veut dire encore qu'un bon impôt doit être aménagé de telle façon qu'il puisse suivre

Possibilité d'accroissement de rendement.

Source : BIU Cujas

automatiquement les progrès de la richesse publique. C'est le cas, par exemple, des impôts de consommation, qui portent sur les denrées utiles à l'existence : sucres, boissons, etc... Ce sont là des impôts suffisamment élastiques, parce que, lorsque la richesse publique s'accroît, il y a plus de consommation. Par conséquent l'impôt, avec le même tarif qu'auparavant, rend davantage.

orrespondance vec la dépré- iation de la onnaie.

2) L'élasticité de l'impôt, cela signifie encore quelque chose dont l'utilité est apparue dans tous les pays qui, après la guerre, ont traversé des périodes de dépréciation de la monnaie. Lorsque la monnaie se déprécie les besoins de l'Etat augmentent, puisque ses dépenses, comme les dépenses des simples particuliers s'accroissent. Dans ces périodes de dépréciation, il faut qu'il y ait certains impôts dont le rendement s'adapte d'une façon automatique aux variations de valeur de la monnaie, qui donne, en monnaie dépréciée, un rendement nominal de plus en plus élevé. Il y a un impôt récent, qui a été institué après la guerre, qui remplit très bien cette condition. C'est l'impôt sur le chiffre d'affaires. Cet impôt, dans les périodes de dépréciation monétaire, devient vraiment une des colonnes sur lesquelles on fait l'équilibre du budget de l'Etat, parce que c'est un impôt qui frappe un chiffre d'affaires qui, automatiquement, à mesure que la monnaie se déprécie et que les prix s'élèvent, augmente lui-même. Cet impôt a rendu de très grands services à tous les pays qui ont souffert de la dépréciation monétaire.

s limites de productivi- de l'impôt.

La productivité de l'impôt, et c'est une vérité qui est en train de devenir banale et connue de tout le monde, n'est pas indéfinie. Un impôt a beau être extrêmement élastique, il arrive un moment, si on le pousse trop loin, où son rendement cesse de s'accroître et même risque de diminuer. Pourquoi ?

C'est que, à partir d'un certain degré, ou bien l'impôt, par son caractère excessif, suscite de telles quantités de fraudes et de dissimulations de la part des contribuables que son rendement ne s'accroît pas ou même diminue, ou bien parce qu'un impôt excessif trouble la production même de la richesse et, par conséquent, nuit à l'économie nationale et empêche la richesse publique d'être ce qu'elle pourrait être si l'impôt n'existait pas.

Pour chaque impôt il y a - et c'est un point que l'on ne peut connaître que par l'expérience - une limite au-dessus de laquelle il devient tout à fait vain de prétendre en tirer davantage. C'est une des raisons qui font que les Etats modernes ont des

Source : BIU Cujas

systèmes fiscaux qui reposent, non pas sur un impôt ou quelques-uns, mais sur une très grande variété d' impôts.

... et celles du système d' impôts.

Mais il y a quelque chose aussi qu'il faut ajouter. C'est qu'un Etat a beau avoir des impôts aussi nombreux et variés que possible, il y a également une limite de productivité qu'on ne peut dépasser, même avec un système d'impôts variés. A partir d'un certain degré de rendement, le système fiscal ne peut pas rendre davantage. Cela doit inciter les Etats à une gestion financière prudente.

2°-L'adaptation aux conditions économiques.

2° - La seconde qualité que l'impôt doit présenter c'est d'être suffisamment adapté aux conditions économiques de l'époque. Sur ce point, quelques observations très brèves vont suffire.

Un système d'impôts ne peut être immuable.

Il n'y a pas de type d'impôt que l'on puisse considérer comme immuable, parce que l'impôt doit être adapté aux conditions économiques générales et que ces conditions changent, non seulement de siècle en siècle, mais dans des périodes assez brèves. Il faut donc dire que tel système d'impôt qui, par exemple, était adapté aux besoins d'un Etat encore à peu près entièrement agricole, dans lequel l'agriculture était encore la partie principale de la richesse publique, cesse d'être adapté lorsque cet Etat se transforme et qu'il devient un pays à structure complexe, industrielle, commerciale et agricole. De même un système d'impôt qui convenait à un pays dans lequel prédominait l'industrie moyenne ou la petite industrie ne convient pas à un pays dans lequel c'est la grande industrie moderne qui est devenue la forme industrielle prédominante. Par conséquent il faut se dire que tous les systèmes d'impôt, à un moment donné, deviennent mauvais parce qu'ils ont cessé d'être adaptés aux conditions économiques générales. Donc un système d'impôt doit être souvent l'objet de revisions et de remaniements.

3° - La commodité.

3° - La troisième qualité qu'un système fiscal doit représenter c'est la commodité, c'est-à-dire qu'un impôt, pour être tolérable, doit impliquer pour ceux qui le payent le minimum de vexation et de gêne. C'est une qualité complexe que l'on peut analyser en un certaine nombre d'éléments.

Règles d'A. Smith.

Tout d'abord on peut faire rentrer dans cette notion de commodité deux règles classiques qui ont été formulées par Adam Smith dans son ouvrage sur la richesse des nations. Il a formulé d'abord la règle de certitude, qu'il énonce de la façon suivante :

a) être certain et non arbitraire.

a) Il faut, dit-il, que la taxe imposée à chaque contribuable soit certaine et non arbitraire.

Source : BIU Cujas

Cela veut dire que chaque contribuable doit pouvoir calculer lui-même à l'avance le montant de l'impôt qui lui sera réclamé, ce qui d'ailleurs devient assez difficile avec les impôts compliqués que nous avons maintenant. Mais si le contribuable ne peut qu' assez malaisément, dans certains cas, faire ce calcul, il faut tout au moins qu'il puisse assez aisément vérifier les bases du calcul lorsque l'impôt lui est réclamé, afin qu'il puisse se rendre compte si on ne s' est pas trompé dans l'imposition qu'on lui réclame.

De même il faut que les échéances auxquelles le contribuable doit payer l'impôt soient certaines, soient connues de lui, de façon qu'il n'y ait pas de surprise au moment de verser dans les caisses du Trésor les sommes qu'on lui avait réclamées.

gêner le
ins possible

b) La seconde règle énoncée par Adam Smith peut s'appeler la règle du recouvrement de l'impôt, qui doit s'effectuer avec le minimum de gêne pour le contribuable. Adam Smith énonçait cette règle de la façon suivante :

pques de
rsement.

Toute contribution, dit-il, doit être levée à époque et suivant les formes qui paraissent les plus commodes pour l'assujetti. C'est déjà assez que de demander de l'argent au contribuable, il faut au moins le lui demander de la façon qui sera pour lui la moins gênante.

En France, les impôts qu'on appelle les impôts directs - et sur lesquels nous reviendrons - ont été, pendant très longtemps, perçus par douzième. Le contribuable n'était pas obligé de payer en une fois ou en deux, il avait le droit de payer par douzième, c' est-à-dire par fractions assez modestes. Cette règle n'existe plus dans la législation fiscale française. La loi du 4 avril 1926 l'a remplacée par la règle du payement en deux fois, une première échéance dans le mois qui suit la publication du rôle et la seconde quelques mois plus tard. Bien que moins commode que la règle ancienne, le système n'impose pas encore un seul payement qui pourrait être extrêmement gênant pour le contribuable.

rsement par
société dé-
rice.

L'Etat français perçoit également sur les valeurs mobilières un ensemble d'impôts qui sont extrêmement lourds. Les valeurs mobilières sont une des matières taxables dont l'Etat est tenté d'abuser. Seulement ces taxes sont perçues à la source par l'Etat, c'est-à-dire qu'il retient le montant de l'impôt sur les valeurs dans les caisses de l'établissement débiteur. S'il s'agit, par exemple, d'actions ou d'obligations de sociétés, c'est la société elle-même qui doit payer à l'Etat les impôts, dont elle retient purement

Source : BIU Cujas

et simplement le montant sur les intérêts ou dividende qu'elle doit à l'actionnaire ou à l'obligataire.celui-ne touche le coupon que très fortement diminué, mais i n'a pas l'ennui d'avoir à payer lui-même les sommes dont il était débiteur.

Délais de paiement.

Enfin pour le paiement des droits de douane et de certains impôts de consommation qui représentent des sommes extrêmement lourdes pour ceux qui doivent les payer, hommes d'affaires, industriels ou commerçants, la loi, dans certains cas, a prévu que les redevables pourraient obtenir des délais de paiement, afin de ne pas les obliger à débourser des sommes qui auraient pu gêner la liquidité de leur trésorerie. Ces impôts augmentent, bien entendu, le prix de la marchandise, mais il faut cependant accorder certaines facilités, étant donné l'importance de ces impôts.

Voilà les deux règles classiques d'Adam Smith qui rentrent dans la notion de minimum de gêne pour le contribuable, auxquelles il faut en ajouter d'autres, qui rentrent également dans la notion de commodité.

Facilité de réclamation contre l'imposition indue

Une autre règle qu'Adam Smith n'a pas formulée, mais qui est très importante, est celle qui dit que le contribuable doit pouvoir s'adresser sans délai et avec le moins de frais possible, quand il estime qu'on lui a réclamé un impôt plus lourd que celui qu'il devait payer ou qu'on l'a imposé à tort, d'abord aux autorités administratives puis, s'il n'obtient pas gain de cause près d'elle, il doit avoir toute facilité de porter sa réclamation à une juridiction, à un tribunal impartial, qui statuera sur le différend. Il y a là un principe juridique extrêmement important, auquel les législations fiscales modernes se confondent, au moins d'une façon générale.

Constatation de la matière imposable sans ennuis pour le contribuable.

Enfin, pour qu'un impôt satisfasse à peu près à la règle de commodité, il faut que le mode de constatation de la matière imposable n'entraîne pas, pour le contribuable, trop d'ennuis, trop de dérangements. Or, à ce point de vue, il y a de très grandes différences entre les divers modes possibles de constatation de la matière imposable. Pendant très longtemps en France il y a eu un mode dominant de constatation de la matière imposable, qui avait ses inconvénients, mais qui avait le très grand avantage de ne demander pour ainsi dire aucune démarche et aucune initiative au contribuable. C'était le système indiciaire, parce que c'était un mode de constatation qui se tirait exclusivement de la constatation des indices extérieurs par lesquels se manifestait la matière. Le fisc, par conséquent, n'avait qu'à constater, ce qui était

Système des indices.

Source : BIU Cujas

facile, ces indices extérieurs du revenu du contribuable et celui-ci n'avait aucune démarche à faire. Ce système a été abandonné en France, comme dans la plupart des pays, et a été remplacé par un système qui est évidemment plus productif pour l'Etat, mais qui est bien moins commode pour le contribuable, qui doit maintenant fournir la déclaration de ses ressources, l'Etat se réservant bien entendu le droit de contrôler les déclarations faites. Ainsi, dans les systèmes qui prévalent actuellement, on impose au contribuable des démarches et des déclarations qui, évidemment, ne sont pas pour lui quelque chose dont il ait lieu d'être satisfait, mais c'est le système sur lequel repose, dans presque tous les pays, les impôts directs.

Système de la déclaration.

4°- Etre juste.

4° - La quatrième condition à laquelle un système fiscal doit satisfaire pour être qualifié de bon ou, tout au moins de passable, c'est d'avoir un degré suffisant d'adaptation du système aux idées de l'époque en matière juridique et morale; c'est ce qu'on appelle couramment la question de justice fiscale. On parle beaucoup de justice fiscale, mais malheureusement, ces notions de justice en matière d'impôts sont très imprécises et il n'est pas facile d'en tirer quelque chose d'un peu net.

Cette notion de justice fiscale varie suivant le temps.

Une première difficulté résulte de ce que les hommes, en matière de justice fiscale, ont des idées qui changent très sensiblement d'une époque à une autre. Ce qui paraissait jadis juste, c'est-à-dire conforme à la structure sociale du temps, nous paraît maintenant choquant et nous pouvons être sûrs que ce que nous considérons maintenant comme l'expression de la justice fiscale ne paraîtra pas tel aux générations qui nous succèderont.

A l'époque de la féodalité, il était admis que, seuls, les roturiers devaient l'impôt. Les juristes du temps avaient formulé cette conception de l'impôt dans la phrase suivante, rapportée par l'auteur d'un des traités les plus estimés du droit français, le Professeur Esmein : "La noblesse aide le roi de son épée; les ecclésiastiques l'aident de leurs prières et les roturiers de leur argent". Maintenant cela nous paraît très choquant, mais c'était conforme à la structure sociale de cette époque et, par conséquent, n'était pas considéré comme injuste.

Cette notion varie suivant les personnes.

Ensuite, si on prend l'idée de justice fiscale, non dans ses variations à travers l'histoire, mais telle qu'elle se formule à un moment donné, on s'aperçoit que la notion qu'on en a est elle-même

Source : BIU Cujas

extrêmement vague et qu'on peut en tirer des conséquences pratiques très différentes les unes des autres, même les opposer les unes aux autres. La conception sur laquelle nous vivons depuis la fin du XVIII° siècle, puisqu'elle a été élaborée en France par la Révolution, c'est la notion que l'impôt doit être égal, tout le monde doit le payer. C'est une excellente formule, mais lorsqu'on cherche à en tirer des conséquences précises, on peut se trouver fort embarrassé. En effet, au nom du principe de l'égalité devant l'impôt, les uns soutiennent cette forme d'impôt qu'on appelle l'impôt proportionnel, c'est-à-dire que tout le monde doit payer l'impôt proportionnellement à ses ressources imposables. D'autres auteurs soutiennent l'idée de l'impôt progressif, c'est-à-dire l'impôt - nous y reviendrons - dont le taux augmente avec l'importance de la matière imposable. Le taux passera par exemple de 5 à IO ou I5 % et ainsi de suite suivant l'importance des ressources du contribuable. On peut soutenir que l'impôt progressif est une manière de réaliser l'idée générale de justice.

La notion égoïste de justice fiscale.

Il y a enfin une troisième difficulté, qui est la plus considérable. On parle de justice fiscale, mais c'est une chose dont on parle bien plus qu'on ne la pratique en réalité. Il faut bien constater qu'on ne parle de justice fiscale que pour écarter de soi-même le fardeau de l'impôt et le rejeter sur d'autres. On pourrait résumer ainsi la formule courante et un peu brutale que la plupart des hommes ont de la justice fiscale : "Chacun considère comme impôt juste celui qui frappe les autres et comme injuste celui qui le frappe lui-même ". En fait, quelles que soient les notions de justice fiscales que les doctrinaires puissent élaborer, ce qui est vrai, c'est que, à chaque époque, c'est la catégorie sociale qui détient le pouvoir qui façonne l'impôt d'après ses intérêts et s'efforce d'en rejeter le fardeau sur les autres catégories sociales. C'est ce qui explique, par exemple, que dans tous les pays ou le suffrage universel est établi et donne le pouvoir politique à la masse des citoyens, on s'efforce de rejeter le poids de l'impôt sur une très petite minorité de contribuables.

Ceci rend par conséquent très sceptique sur l'importance que présentent les notions historiques de justice en matière d'impôt. Dans cette oeuvre qui consiste à en rejeter le fardeau sur d'autres, on n'est arrêté que par les impossibilités techniques. Il est certain qu'on ne peut aller indéfiniment dans cette voie et qu'il y a une véritable impossibilité technique à se débarrasser de l'impôt pour le rejeter sur

Source : BIU Cujas

les autres, mais c'est une impossibilité d'ordre technique, ce n'est pas une impossibilité qui tient à la notion même de la justice fiscale.

Théories donnant à l'impôt un autre rôle que celui de pourvoyeur du budget.

Jusqu'à présent nous avons considéré l'impôt dans sa fonction essentielle, c'est-à-dire comme devant remplir les caisses du Trésor public et permettant à l'Etat de satisfaire à toutes les dépenses qui lui incombent. Il y a une assez grande variété de théories qui, à côté de cette fonction principale, font valoir que l'impôt peut en remplir d'autres. On dit que l'impôt ne doit pas se borner à être le pourvoyeur des budgets publics et qu'il doit également servir à d'autres fins. Voici quelques-unes des théories qu'on formule à cet égard. Il y en a trois : la théorie qui fait de l'impôt un instrument de politique sociale, celle qui veut en faire un instrument de moralisation des citoyens et enfin celle qui veut en faire un stimulant économique.

1°) L'impôt, instrument de politique sociale : aménager la répartition de la richesse

Que veut-on dire lorsqu'on considère l'impôt comme instrument de politique sociale ? Cela veut dire, dans l'esprit des auteurs qui recommande cette formule, que l'Etat devrait utiliser l'impôt, non seulement pour obtenir les ressources dont il a besoin, mais aussi pour modifier, dans une mesure plus ou moins large, la répartition de la richesse entre les hommes. C'est une idée à retenir, parce que en fait elle agit assez fortement sur les système fiscaux modernes. Seulement il faut bien préciser comment la question se pose.

En fait, bien que ce ne soit pas son but, l'impôt agit comme tel.

Qu'on le considère ou non comme devant être un instrument de politique sociale, inévitablement l'impôt agit par cela même qu'il est perçu sur la répartition de la richesse. En effet l'impôt transmet à l'Etat une part des ressources des citoyens, par conséquent les appauvrit, d'une part et, d'autre part, le produit de l'impôt permet à l'Etat d'entretenir des services publics qui ne profitent, au moins directement, qu'à certaines catégories de citoyens. Citons comme exemple : les services d'assistance, d'assurances sociales, d'instruction gratuite. Tout cela ne profite pas individuellement à tout le monde, mais seulement à certaines catégories sociales.

La théorie en question veut que ce soit le but.

Mais il faut remarquer que ce n'est pas cela qu'on veut dire lorsqu'on prétend que l'Etat doit faire de l'impôt un instrument de politique sociale. On veut dire qu'au moyen de l'impôt l'Etat doit modifier, d'une façon constante et voulue, la répartition de la richesse, telle qu'elle serait si l'impôt n'existait pas. C'est ce que font les Etats qui élèvent d'une façon suffisante le taux des impôts progressifs. Ils ont là le moyen de limiter le nombre et l'importance

Source : BIU Cujas

des grosses fortunes.

Est-ce que c'est là une conception correcte au point de vue de la doctrine. Il y a du pour et du contre.

Ce qu'il y a de bon dans cette conception.

On peut dire, en faveur de cette conception, que les questions sociales sont extrêmement compliquées, que, placé en face de problèmes difficiles à résoudre, l'Etat a le droit de se servir de tous les moyens qui lui paraissent propres à donner une solution à ces problèmes; que, parmi ces moyens, il y a l'utilisation de l'impôt; et que l'Etat n'a pas de raison de renoncer à l'employer pour cette fin.

Mais voici maintenant les dangers et les difficultés auxquels, dans l'application, se heurte cette conception.

Si cette idée était toujours employée d'une façon raisonnable et modérée, on pourrait la considérer comme une conception pouvant trouver place à côté de ce qui est la fonction essentielle de l'impôt. Seulement si on l'applique modérément, on ne pourra pas aller très loin dans cette voie parce que, très vite, on se heurte aux difficultés, aux risques que nous allons maintenant énumérer.

Ses dangers et difficultés d'application.

Pratiquement, il est très difficile à un Etat de garder une juste mesure en cette matière. Sous la pression de la masse électorale les Etats modernes ont beaucoup de peine à conserver le juste milieu. S'ils veulent aller trop loin dans la voie de la solution des problèmes sociaux en se servant de l'impôt, ils exposent la collectivité nationale à des dangers.

Taux élevé : évasion de la matière fiscale.

Si l'on veut exagérer certains taux d'impôt, on provoque immédiatement l'évasion de la matière fiscale et c'est un phénomène qui diminue le rendement de l'impôt au détriment du Trésor. Ceci se produit inévitablement partout où le taux de l'impôt dépasse un certain niveau. Et les mesures prises contre cette évasion n'aboutissent pas dans une large part.

Découragement de l'épargne.

D'autre part, si on veut aller trop loin dans cette voie, on décourage l'esprit d'entreprise et d'épargne. Si, comme terme de leurs efforts, on montre aux épargnants la perspective de prélèvements massifs sur leurs économies, cela va évidemment décourager l'esprit d'épargne et rendre ainsi beaucoup plus difficile la fondation d'entreprises nouvelles.

Accroissement des inégalités.

Il y a enfin un dernier danger : on a beau vouloir se servir de l'impôt comme instrument de politique sociale, on ne peut atteindre de la même façon tous les gros revenus qu'on voudrait toucher. Il y en a qui, à raison de leur nature, sont extrêmement difficile à atteindre par le fisc. C'est le cas de certaines

Source : BIU Cujas

professions libérales, où la déclaration du contribuable est à peu près ce qu'il veut qu'elle soit. Alors plus on élève le taux des impôts, plus on crée des inégalités qui sont tout à fait choquantes entre des contribuables disposant cependant de ressources sensiblement équivalentes.

impôt n'est
s fait pour
re autre
ose que
urvoyeur du
dget.

Il y a une dernière raison de se montrer très prudent en cette matière. C'est une objection de principe qui vaut, non seulement contre l'impôt instrument de politique sociale, mais contre les deux autres conceptions à l'examen desquelles nous arrivons. C'est une objection technique qui vaut contre toutes les conceptions de l'impôt qui veulent en faire autre chose que le pourvoyeur du budget. L'impôt n'est pas fait pour autre chose. Si on veut le faire servir à autre chose, on risque de troubler ce qui est la fonction essentielle de l'impôt.

- L'impôt
ralisateur.

D'après une deuxième conception l'impôt doit être moralisateur : l'Etat doit s'efforcer de faire régner la vertu, autant que possible, dans l'ensemble du corps social. C'est une idée qui a trouvé des partisans assez nombreux et ingénieux. A vrai dire, ce ne sont pas des économistes, dont ce n'est pas le métier de faire régner la vertu dans le monde. Les auteurs qui vont moraliser le monde au moyen de l'impôt sont des moralistes, dont précisément le métier est de commander aux autres la pratique de la vertu. Parmi eux, celui qui a poussé le plus loin cette idée et qui l'a exposée dans les termes les plus intéressants, c'est le baron de Monthion, fondateur des prix de vertu que l'Académie Française décerne encore maintenant chaque année. Dans un ouvrage publié en 1808 et portant en titre : "Quelle influence ont les diverses espèces d'impôt sur la moralité, l'activité et l'industrie des peuples ?" l'auteur a exposé avec beaucoup de détails sa conception de l'impôt moralisateur. Pour bien montrer dans quel esprit Monthion avait écrit son ouvrage, en voici quelques phrases.

"L'auteur se propose, dit-il, de déterminer par quel caractère l'impôt rectifie ou pervertit les moeurs; excite au travail ou en détourne et s'il paralyse l'industrie". Après avoir ainsi exposé son sujet, il ajoute : "C'est une grande et noble conception que de faire de la finance un instrument de justice, de moralité et de bienfaisance".

Il est inutile de suivre l'auteur dans tous les détails qu'il donne à son idée fondamentale. Il suffit d'indiquer, à titre d'exemple, qu'il propose un impôt sur les domestiques mâles parce que, dit-il, l'emploi de domestique mâle enlève des bras à l'agri-

culture. Déjà, en ce temps, on se plaignait du manque de bras pour ces travaux. Dans le même esprit le baron de Monthion demande un impôt sur les livrées. Il préconise encore un impôt sur les chiens, qui d'ailleurs existe maintenant. Seulement la raison qu'il en donne est assez curieuse : il préconise cet impôt parce que les chiens dévorent la nourriture des hommes. Il demande encore un impôt sur la chasse et enfin sur les théâtre, parce qu'il préfèrerait les spectacles de la nature.

Dangers de cette conception.

Cette idée de l'impôt moralisateur, lorsqu'on le dépouille de ses détails pittoresques, paraît au fond assez dangereuse. En effet, elle s'en remet à l'Etat de déterminer ce qui est bon et ce qui est mauvais. Or c'est là une détermination qui comporte une forte dose d'arbitraire et que l'Etat est tout à fait incapable de faire d'une façon correcte. Sans compter qu'il y a vraiment quelque chose de paradoxale à charger l'Etat de cette fonction qui consiste à contraindre les hommes, par le moyen de l'impôt, à pratiquer la vertu. Il faudrait que l'Etat commençât par le faire lui-même pour son propre compte.

Son application possible à l'alcool.

Il n'y a donc pas lieu de faire état de cette conception, sinon dans une mesure tout à fait limitée.

On se préoccupe beaucoup, avec raison, des ravages que fait l'alcoolisme dans certains pays. On peut soutenir raisonnablement que l'Etat doit se servir de l'impôt pour augmenter, dans de fortes proportions, le prix de l'alcool vendu du public, pour restreindre -- la consommation de cette denrée. En France, l'impôt sur l'alcool atteint des taux déjà très élevés. Seulement on ne peut aller très loin dans cette voie. En effet, si on envisage l'impôt comme moyen de répression de l'alcoolisme, on se trouve en face d'une antinomie entre la fonction essentielle de l'impôt, qui est d'apporter des ressources au Trésor et cette fonction accessoire que l'on veut lui donner et qui consiste à empêcher ou à diminuer certaines consommations nuisibles. Pour que l'impôt fût aussi productif que possible, il faudrait maintenir le taux de l'impôt à un niveau relativement bas, parce que si on élève trop le taux, on diminue la consommation, donc le rendement de l'impôt. On est par conséquent forcé de choisir, dans une assez large mesure, tout au moins, entre le rendement de l'impôt et sa fonction moralisatrice. En fait, on aboutit à un compromis qui peut satisfaire à la fois le Trésor et l'hygiène publique. On ne demande pas à l'impôt tout ce qu'on pourrait lui demander pour décourager complètement les consommateurs d'alcool. On

Mais limite du taux de l'impôt pour qu'il reste productif.

Source : BIU Cujas

satisfait ainsi à moitié les uns et les autres.

b- L'impôt stimulant économique.

Enfin il y a une troisième conception de l'impôt en présence de laquelle nous arrivons : c'est l'impôt considéré comme un stimulant économique. C'est une chose qui peut paraître assez surprenante, parce que c'est une vérité certaine que l'impôt, quelle que soit la façon dont il est perçu, gêne inévitablement la production des richesses, paralysant ainsi dans une certaine mesure l'activité économique générale. Comment peut-on alors soutenir que l'impôt pourrait être transformé en stimulant de l'activité économique ? Ce n'est pas tout à fait impossible à concevoir. Il se peut que l'impôt soit assis de telle façon qu'il ait pour résultat d'encourager certain mode d'activité économique.

exemple de l'impôt sur le sucre.

En voici d'ailleurs un exemple emprunté à la législation française, concernant les sucres. Le sucre est une bonne matière imposable et, dans le passé, on a beaucoup fait varier l'assiette de l'impôt. En 1884, on a constaté que l'industrie sucrière française avait de la peine à lutter, au point de vue technique, contre les industries concurrentes, notamment l'industrie autrichienne et allemande. Pourquoi l'industrie française avait-elle peine à lutter contre ses rivales ? C'est parce que les cultivateurs allemands et autrichiens fournissaient à l'industrie sucrière de leurs pays des betteraves dont la teneur en matière sucrée était supérieure à la teneur correspondante des betteraves fournies par les agriculteurs français. Pour pousser les cultivateurs français à fournir aux industriels des betteraves plus riches en sucre, on a imaginé un impôt qui était établi à forfait par 100 kilogs de betteraves livrés à l'industrie sucrière. Quelle que fût la teneur en sucre des betteraves, on frappait l'industrie sucrière à raison d'un taux calculé sur la quantité de matière utilisée. La conséquence c'est que les industriels demandaient désormais aux cultivateurs des betteraves le plus riches possible en matière sucrée, puisque avec le même poids de celles-ci les industriels pouvaient tirer une quantité de sucre plus considérable, l'impôt restant le même, puisqu'il était assis sur la quantité de betteraves travaillées.

D'autre part, ces industriels qui poussaient les cultivateurs à produire de préférence des espèces très riches en sucre, étaient eux-mêmes encouragés à perfectionner leur outillage, de manière à tirer le maximum de matière sucrée que ces betteraves pouvaient fournir.

exemple de l'impôt sur les ambics.

Un auteur écossais a pendant la première moitié du XIXème siècle, généralisé la théorie de l'impôt

Source : BIU Cujas

stimulant de l'activité économique. Parmi les exemples qu'il cite à l'appui de sa thèse il en est un sez curieux. Il raconte qu'à un certain moment, un pôt ayant été établi sur les appareils à distiller alcool, une véritable lutte s'est établie entre les fabricants d'alcool et le fisc. Les producteurs, po rendre l'impôt plus léger, perfectionnaient de plus plus leurs alambics, de façon à extraire davantage alcool des matières qu'ils travaillaient. A chaque p fectionnement, le fisc prenait sa revanche en augme le taux de l'impôt. Cela, dit l'auteur, a été le po de départ de perfectionnements techniques remarquab dans l'industrie de la fabrication de l'alcool. C'é un exemple curieux et l'auteur écossais en cite un certain nombre d'autres.

Le paradoxe de cette théorie.

Mais s'il y a un grain de vérité dans cette t rie, prise en elle-même, elle est véritablement par doxale. Si l'on considère les choses dans l'ensembl c'est un paradoxe de soutenir que l'impôt peut être un stimulant de l'activité économique. C'est le rai nement que pourrait faire un voleur qui, allant cam bricler les appartements des particuliers, dirait q c'est pour leur bien, parce que en les dépouillant il les force à travailler plus qu'ils ne le faisaie auparavant.

L'impôt doit conserver sa fonction essentielle.

Nous concluerons donc qu'il est raisonnable, dans la plupart des cas, de laisser à l'impôt seule ment sa fonction essentielle, qui consiste à être u pourvoyeur des budgets publics.

L'impôt sur le capital et sur les revenus.

L'impôt revêt des formes multiples dans les sy tèmes fiscaux modernes mais, quelle que soit sa for il aboutit toujours à constituer un prélèvement sur le revenu ou, dans certains cas, sur le capital même que les contribuables possèdent. La matière imposable normale - c'est-à-dire celle que l'on peut frap indéfiniment d'année en année sans cependant risque de la faire disparaître - c'est le revenu, puisqu'i se renouvelle d'année en année. L'impôt sur le capi n'est pas un impôt normal. Un impôt qui prélève une partie du capital du contribuable arrive, au bout d' certain temps, à faire disparaître ce capital, par conséquent à faire disparaître la substance même do l'impôt s'alimentait.

Les deux conceptions de l'impôt sur le capital

Cependant il y a un certain nombre d'impôts su le capital. Il y a, à ce sujet, deux conceptions tr différentes qu'il faut se garder de confondre. L'im pôt sur le capital peut être calculé de manière à prélever une partie du capital lui-même. Il peut êt établi à un taux assez élevé pour qu'il soit impossi au contribuable de le payer sur son revenu et qu'i

Source : BIU Cujas

soit obligé, afin de s'acquitter envers l'Etat, de prendre une partie de son capital lui-même. Un pareil impôt ne peut durer très longtemps. Mais il y a une autre conception de l'impôt sur le capital, d'après laquelle le capital sert simplement de base de calcul. L'Etat ne prétend pas prélever une partie du capital, il ne prélève l'impôt que sur le revenu du contribuable. Seulement, pour le calculer, il part de la base du capital possédé par le contribuable. Il y en a des exemples dans certains cantons de la Suisse. Dans cette conception, bien entendu, il faut que le taux de l'impôt demeure assez modéré pour que le contribuable puisse, sans difficulté, le payer sur son revenu et non sur la substance du capital lui-même.

'impôt est prélevé sur le apital : 'impôt suc- essoral.

Des impôts sur le capital dans la première acception du mot, il y en a en France même un exemple. C'est l'impôt sur les successions qui, dès qu'on sort de la ligne directe pour considérer la ligne collatérale, atteint des taux tels qu'il devient impossible aux héritiers de le payer sur le revenu des biens dont ils héritent. Dans ce cas, l'impôt successoral se traduit par un prélèvement sur le patrimoine même transmis.

on taux élevé.

En France, les droits de succession ont été, à partir du début du XX° siècle, considérablement augmentés à plusieurs reprises. Ces droits qui, jusque-là avaient été relativement modérés, ont fait l'objet d'augmentations successives qui ont abouti à des taux manifestement déraisonnables. On était arrivé à des taux tels que cela a paru tout à fait impossible à maintenir et que la loi du 25 juin I920, pour éviter de véritables confiscations, a établi un plafond que, dans aucun cas, les droits ne pourraient dépasser. Le

e plafond iscal. Loi e I920.

plafond fiscal institué par la loi du 25 juin I920 était de 80 % du patrimoine transmis. Avant cette loi il pouvait y avoir des cas dans lesquels les droits successoraux arrivaient à repndre plus de 80 % du patrimoine. Quelques années après, on a trouvé que ce plafond était encore un peu trop élevé et la loi du 3 août I926 a, d'une part, abaissé le plafond et, d'autre part, substitué au plafond unique, qui était celui

s catégories plafonds. de I926.

de la loi de I920, plusieurs catégories de plafonds, puisqu'il y a plusieurs catégories de droit successoraux, notamment d'après le degré de parenté du de cujus et du successeur. Ces plafonds sont tels que, pour les catégories de successions les moins favorisées, les droits ne peuvent dépasser 40 %. Pour les catégories les plus favorisées, le plafond des droits ne peut dépasser 25 %. Et ce sont là encore des taux assez honorables.

Source : BIU Cujas

Les impôts sur les successions sont cependant supportables, malgré l'élévation de leur taux, parce que ce ne sont pas des impôts annuels.

Inconvénients du taux élevé.

Bien qu'ils ne soient pas annuels, il y a tout de même des inconvénients à en exagérer le taux. En effet, des taux exagérés provoquent la fraude qui, malgré les contrôles de l'Etat, trouvera toujours moyen de s'exercer. L'Etat fait alors, à un double point de vue, une opération désavantageuse pour lui. D'abord la fraude diminue le rendement de l'impôt et on obtient autant avec des taux modérés, en présence desquels la fraude diminuerait, qu'avec des taux excessifs. Le second inconvénient, c'est que la fraude est contagieuse et des gens qui n'auraient pas songé à le faire, parce que pour eux le taux de l'impôt est peut-être supportable, vont se dire : "Pourquoi ne frauderais je pas comme tel ou tel ? " Et le résultat auquel on aboutit c'est d'introduire dans le monde tout entier un élement extrêmement grave de démoralisation. D'autre part, avec des droits excessifs, l'Etat aboutit, dans certains cas, à désorganiser des patrimoines privés, et cela est grave au point de vue économique. Lorsque le patrimoine transmis par succession consiste principalement ou exclusivement en entreprises commerciale, agricole ou industrielle, l'exploitation est exposée à se trouver désorganisée, démembrée si les droits sont tels qu'on ne puisse pas, normalement, les payer sur le revenu. Par conséquent, c'est un instrument utile de l'activité économique nationale qui risque de disparaître. C'est là une conséquence qu'il faut avoir soin d'envisager.

Fraude et son extension.

Désorganisation des patrimoi-moines privés.

Le prélèvement sur le capital.

Outre les impôts sur les successions, qui sont bien des impôts sur le capital, au moins dans la plupart des cas, on a organisé, lorsqu'un Etat traverse une crise grave, notamment dans les années qui ont suivi la guerre, une forme d'impôt sur le capital, présentée d'ailleurs comme tout à fait exceptionnelle et qu'on appelle prélèvement sur le capital. Devant le retrouver plus tard nous ne faisons que le mentionner maintenant.

Le reste de ce chapitre sera divisé de la façon suivante.

Tous les impôts, quelque diversité qu'ils présentent, se ramènent à deux groupes fondamentaux qui, eux-mêmes, se divisent en deux sous-groupes. C'est le groupe des impôts qu'on appelle les impôts directs. Ce groupe se subdivise en impôts directs sur le revenu et en impôts directs sur le capital. Le deuxième groupe est formé des impôts qui sont perçus, soit à raison d'un fait de circulation des biens, soit à raison d'un fait de consommation des biens.

Source : BIU Cujas

Premier groupe: l'impôt direct.

Le premier groupe comprend l'impôt direct sur le revenu et l'impôt direct sur le capital. On les appelle impôts directs parce qu'ils cherchent à frapper la matière imposable par cela seul qu'elle existe et sans qu'elle ait besoin de se manifester par un fait de circulation ou de consommation. C'est ce qui le distingue de l'autre groupe, qui comprend précisément les impôts qui ne frappent la matière imposable qu'autant qu'elle se manifeste au-dehors par un fait de consommation ou de circulation.

. L'impôt direct sur le revenu.

A propos de l'impôt direct sur le revenu il y a une question qui s'applique également à l'impôt direct sur le capital. Par conséquent ce que nous dirons de la première question s'appliquera également à l'impôt direct sur le capital dont nous parlerons un peu plus loin.

'impôt personnel et l'impôt réel.

En matière d'impôt, qu'il s'agisse de l'impôt sur le revenu ou sur le capital, il faut faire la distinction entre ce qu'on appelle l'impôt personnel et l'impôt réel. L'impôt réel frappe la matière imposable à raison de ses éléments purement objectifs, c'est-à-dire sans tenir compte de la personnalité du contribuable qui détient la matière imposable. Au contraire l'impôt personnel frappe la matière imposable en tenant compte des différents éléments qui peuvent former la personnalité fiscale du contribuable. Par conséquent la même matière imposable pourra être frappé différemment, selon la personne entre les mains de laquelle elle se trouve.

Voici quelques exemples sur cette distinction qui peut paraître un peu abstraite.

L'impôt foncier, tel qu'il est établi en France, est un très bon exemple d'impôt réel. Il est, en effet, basé sur le revenu moyen et impersonnel que le bien foncier peut donner. Ce revenu est déterminé au moyen d'enquêtes périodiques qui aboutissent à ce résultat que, par exemple, une terre à blé de la meilleure catégorie donne un revenu moyen de tant, de même que telle maison située de telle façon peut donner un revenu de tant. Ce sera ces revenus moyens qui seront assujettis à l'impôt. Ce sont donc bien ici des impôts réels, puisqu'ils demeurent exactement les mêmes, quelle que soit la personne entre les mains de laquelle se trouve la matière imposable. Un domaine rural peut certainement donner des revenus assez différents selon la personne qui l'exploite; mais le fisc, pour l'établissement de l'impôt foncier, ne tient pas compte de cela.

Source : BIU Cujas

Il tient compte seulement du revenu moyen et impersonnel que l'enquête périodique a déterminé.

L'impôt qui ampute le coupon d'une valeur mobilière est aussi le même, en principe, quelle que soit la personne entre les mains de laquelle se trouve la valeur.

Au contraire, l'impôt qu'on appelle en France l'impôt général sur le revenu global, qui frappe l'ensemble des ressources du contribuable, est essentiellement un impôt personnel, pour l'établissement duquel on s'efforce de tenir compte de tous les éléments qui peuvent influer sur la faculté contributive de la personne à laquelle l'impôt s'adresse.

Avantages et inconvénients de l'impôt réel et de l'impôt personnel.

L'impôt réel est évidemment beaucoup plus simple que l'impôt personnel, car il a l'avantage de ne pas prêter à l'arbitraire parce que ce n'est pas la personne qu'on frappe mais la matière imposable elle-même. L'impôt personnel, tenant compte de tous les éléments qui peuvent influer sur la capacité fiscale du contribuable, peut certainement mieux s'adapter. C'est une forme d'impôt plus souple que l'impôt réel. C'est son avantage, mais il présente, par contre, cet inconvénient de prêter à l'arbitraire dans la détermination des éléments qui peuvent influer sur la capacité contributive des citoyens. Il faut donc choisir entre les avantages et les inconvénients que présentent ces deux catégories d'impôts.

L'impôt personnel présente l'inconvénient de prêter à l'arbitraire, c'est ce que l'examen des éléments dont on tient compte pour l'établissement de cet impôt va nous démontrer.

Eléments équitables de l'impôt personnel.

Il y a deux éléments qui ne prêtent pas à controverse et sur lesquels tout le monde est d'accord. Dans l'impôt général sur le revenu, en France, on tient compte des dettes justifiées qui grèvent le patrimoine. Lorsque le contribuable a fait le compte de ses revenus, il a le droit d'en déduire l'intérêt des dettes dont il peut justifier. C'est une chose équitable et sur ce point pas de difficulté. Le second élément est la déduction des charges de famille. L'impôt sur le revenu comporte, pour les charges de famille, des déductions qui sont opérées sur le montant des revenus. Cela encore est tout à fait équitable. Il est certain qu'un même revenu global ne représente pas la même capacité de dépense pour un célibataire, pour un ménage sans enfant ou pour un ménage avec enfants.

Eléments se prêtant à l'arbitraire.

Mais voici, au contraire, deux éléments dont on tient compte et qui ont l'inconvénient de se prêter, dans une certaine mesure, à l'arbitraire. On tient compte de la grandeur même du revenu et de la source

Source : BIU Cujas

du revenu, c'est-à-dire si c'est un revenu du travail personnel ou du capital, ou à la fois de l'un et de l'autre.

I) On tient compte de la grandeur du revenu.

Pour ce qui est de la grandeur du revenu, l'impôt personnel en tient compte de deux façons. D'abord on déduit un certain minimum de revenu, que l'on considère comme étant non imposable. En voici un exemple emprunté, comme les précédents, à la législation fiscale française.

a) Déduction à la base.

En France, l'impôt général sur l'ensemble du revenu ne frappe que les revenus au-dessus de 10.000 francs. Cette exemption a varié, mais actuellement elle est de 10.000 francs. Lorsque le revenu dépasse 10.000 francs, on commence par en déduire cette somme. Par exemple, au point de vue fiscal, un revenu de 20.000 francs ne compte que pour 10.000. Il faut ajouter que cette exemption à la base se conjugue avec les charges de famille, de sorte que si on tient compte de l'exonération pour tout le monde et des déductions pour charges de famille, on peut arriver à une exemption qui dépasse très sensiblement la limite de dégrèvement.

Raisons de cette déduction.

La raison que l'on donne le plus souvent de cette déduction d'un certain revenu, c'est que ce minimum correspond au minimum d'existence.

Cette raison ne serait pas décisive si elle était seule, parce que la dépense d'impôt à laquelle le contribuable est assujetti, on peut dire que c'est une dépense aussi indispensable que n'importe quelle autre, pour la bonne raison qu'elle permet à l'Etat de subsister et que l'existence de l'Etat est indispensable à la vie sociale. Du moment que les hommes vivent en collectivité, ils doivent, quelles que soient leurs ressources - sauf bien entendu les cas d'indigence dûment constatés - contribuer aux dépenses de l'Etat. Seulement il y en a une autre, qui est une raison de fait extrêmement forte : dans les systèmes fiscaux modernes, en fait, tout le monde paie l'impôt, étant donné la très grande complexité d'impôts. A côté des impôts directs, il y a les impôts indirects, notamment sur certaines consommations. Or tout le monde paie ces impôts indirects, de sorte que c'est la raison qu'on peut donner pour déclarer qu'il doit y avoir un certain minimum de revenu exempt de l'impôt direct.

C'est, à mon sens, la meilleure raison de la déduction d'un minimum d'existence à la base de l'impôt, mais il ne faut pas en abuser et la pousser trop loin.

A l'heure actuelle, dans les Etats qui ont pour base le suffrage populaire, les assemblées élues sont assez tentées de pousser trop loin ce minimum exempt de l'impôt direct, parce qu'il y a un intérêt électo

Source : BIU Cujas

certain attaché à cette question.

La Révolution française avait posé un principe extrêmement sage, mais auquel on n'a pu se tenir à cause de la croissance ininterrompue des dépenses publiques et de la complexité des système fiscaux. C'était le principe que tout citoyen qui avait droit de vote, par conséquent influait sur la marche des affaires publiques, devait en même temps payer un certain impôt direct, pour faire sentir au citoyen, dans ses intérêts pécuniaires mêmes, la répercussion des mesures au vote desquelles il contribue par le suffrage qu'il émet.

C'est un principe qui, étant donné la complexité des systèmes fiscaux modernes, pouvait n'être pas complètement respecté parce que, comme nous venons de le voir, tout le monde ne paie pas l'impôt direct, mais tout le monde paie l'impôt indirect. Cependant ce n'est pas tout à fait la même chose et en voici la raison.

L'on paie l'impôt indirect sans très bien le savoir. Lorsqu'on achète une livre de sucre, dans le prix de vente il y a une part d'impôt. Il en est de même de beaucoup de marchandises. Seulement très peu de personnes peuvent dire combien de centimes entrent à titre d'impôt dans le prix de vente de la livre de sucre qu'elles achètent, tandis que l'on sait très bien la somme d'impôt direct que l'on paie. Il est bon, autant que possible, que tous les citoyens investis du droit de vote aient la sensation directe de la charge pécuniaire que leur donne l'impôt direct et que ne donne pas, au contraire, l'impôt indirect.

b) Progression de l'impôt.

L'impôt personnel tient également compte de la grandeur du revenu d'un autre point de vue, en ce sens qu'il tend à graduer le taux de l'impôt d'après la grandeur même du revenu. C'est ici qu'on trouve la distinction - à laquelle nous avons déjà plus d'une fois fait allusion - entre l'impôt proportionnel et l'impôt progressif.

L'impôt proportionnel et l'impôt progressif.

A l'heure actuelle, dans tous les pays, l'impôt personnel est plus ou moins progressif. Quelle différence y a-t-il entre l'impôt proportionnel et l'impôt progressif ?

L'impôt est appelé proportionnel lorsque le taux auquel il est calculé est le même pour tous les revenus. Il prendra 5, IO % ou davantage sur tous les revenus, quelle qu'en soit la grandeur. Au contraire le taux de l'impôt progressif varie avec la grandeur du revenu. On commencera par un taux modeste qu'on élèvera à mesure que le revenu grandit. Ce sera par exemple 2 % à la base, puis on passera à 5, 8, IO % et

Source : BIU Cujas

quelquefois bien davantage.

Il y a bien des façons de réaliser l'impôt progressif. En France, notamment, l'impôt général sur le revenu est un impôt progressif, mais établi d'après un système plus compliqué que celui que nous venons d'indiquer.

L'impôt dégressif.

A côté de l'impôt proportionnel et de l'impôt progressif, il y a une troisième sorte d'impôt, mais dont on ne parle presque plus parce qu'elle a à peu près disparu. C'était l'impôt dégressif. On établissait un taux d'impôt qui, en principe, était le même pour tous. Seulement, lorsqu'il s'agissait de revenus très modestes, on diminuait le taux établi. C'était en somme un impôt progressif avec des atténuations pour les revenus de grandeur modeste. En fait, l'impôt dégressif n'a jamais été qu'un système de transition. Pour ne pas effaroucher le contribuable, on a commencé par dire qu'on ne créait pas un impôt progressif, mais simplement un impôt dégressif. Puis, une fois le contribuable habitué à cette idée que le taux n'était pas le même pour tout le monde, on a rejeté les apparences de l'impôt dégressif pour établir l'impôt progressif au sens exact du terme.

ystèmes cherhant à justifier l'impôt rogressif.

La question de savoir ce qui est préférable ou de l'impôt proportionnel ou de l'impôt progressif est une vieille question, sur laquelle on a beaucoup discuté. Bien que la querelle entre les partisans de l'un et de l'autre impôt soit aujourd'hui à peu près éteinte parce que c'est l'impôt progressif qui a triomphé, il n'est cependant pas sans intérêt d'examiner les considérations variées que l'on peut faire valoir pour introduire l'impôt progressif dans une législation fiscale.

) L'impôt - nstrument de olitique sociale.

Il y a un premier système à l'appui de l'impôt progressif qui est absolu et qui va le plus loin dans la voie de l'impôt. C'est le système qui consiste à dire que l'impôt est ou doit être un instrument de politique sociale. On dit que l'impôt doit servir à influer sur la répartition des richesses et limiter les gros revenus.

Nous avons déjà vu les périls qu'offre cette conception de l'impôt. Elle a l'inconvénient de détourner l'impôt de sa véritable fonction, qui est d'apporter à l'Etat les ressources dont il a besoin.

2) L'impôt progressif établit l'égalité dans le sacrifice fiscal.

Il y a une autre conception de l'impôt progressif, qui, celle-là, ne se place pas sur le terrain de la politique sociale, mais uniquement sur le terrain économique.

Plus le revenu est grand, peut-on dire, plus les dépenses qu'il permet de faire prennent le caractère

Source : BIU Cujas

de dépenses qui ne sont pas de nécessité. Un très petit revenu ne permet que les dépenses de stricte nécessité. A mesure que le revenu augmente, les dépenses changent de caractère et deviennent des dépenses de demi-luxe, de luxe, qui caractérisent non plus l'idée de nécessaire, mais l'idée de superflu. Or, abstraction faite de toute considération d'ordre social, l'impôt peut légitimement prendre un taux plus élevé sur ce qui, dans le revenu du contribuable, correspond à des dépenses superflues.

Il est bien certain que personne ne contestera que pour le contribuable qui a un revenu de 10.000 fr il lui paraîtra beaucoup plus dur qu'on prélève sur ce revenu un dixième qu'il ne paraît dur à un contribuable disposant d'un revenu de 100.000 francs qu'on lui prenne 10.000 francs. C'est la stricte proportion, mais il est certain que cela représente pour le contribuable qui a 100.000 francs de revenus un sacrifice moindre que pour celui qui a un revenu de 10.000 francs. Partant de là on est arrivé à la formule suivante : L'impôt progressif, au point de vue strictement économique, établit une véritable égalité devant l'impôt, c'est-à-dire dans le sacrifice fiscal; tandis que l'impôt proportionnel n'établit qu'une égalité purement numérique.

Cette idée, en effet, est exacte. Seulement, pratiquement, il est impossible de déterminer quel sera le taux que devra atteindre, aux différents échelons, l'impôt progressif afin de réaliser cette égalité dans le sacrifice fiscal.

L'impôt progressif a un rôle de compensation.

Enfin, il y a une troisième façon, beaucoup plus simple, de justifier l'impôt progressif. Comme je l'ai dit tout à l'heure, les systèmes fiscaux modernes sont extrêmement compliqués. Ils ne reposent pas sur un système unique, mais sur une grande variété d'impôts. Parmi ces impôts que paie le contribuable, il y a notamment des impôts de consommation et des droits de douane qui frappent les choses utiles ou nécessaires à la vie. Il y a par exemple des impôts de consommation sur le sel, le sucre, la boisson, etc...; il y a des droits de douane sur le blé, le pain, les vêtements, etc... On peut dire de ces impôts qu'ils sont moins que proportionnels en ce sens qu'ils pèsent relativement plus lourdement sur les petits revenus que sur les grands. Cela étant, quel rôle joue l'impôt progressif dans les systèmes fiscaux modernes ? Il joue le rôle d'un impôt de redressement, de compensation. Il compense ce qu'il y a d'antiproportionnel et d'injuste dans ces impôts de consommation et ces droits de douane.

C'est cela qui permet de justifier, de la façon

Source : BIU Cujas

la plus simple, les impôts progressifs sur le revenu et sur les successions.

ifficultés de hoisir entre 'impôt pro- rtionnel ou 'impôt pro- ressif.

Au total, on voit combien ces notions d'impôt progressif ou proportionnel, qui paraissent d'abord très simples, sont compliquées et combien il est difficile de faire un choix rationnel entre les deux sortes d'impôts. L'impôt progressif est certainement plus souple et mieux adapté aux facultés contributives. Seulement il prête beaucoup à l'arbitraire, dans son taux, dans les déductions qu'il opère. L'impôt proportionnel est un mécanisme moins parfait, mais pratiquement beaucoup plus simple. Selon les époques et selon que la puissance politique appartient à telle ou telle catégorie sociale, on préfère ou bien l'impôt proportionnel, ou bien l'impôt progressif.

- On tient mpte de la urce du re- nu.

L'impôt personnel tient compte aussi d'un autre élément qui, comme la grandeur du revenu, prête à controverse. C'est la source du revenu. Il tient compte de la façon dont le revenu se trouve perçu par le contribuable. Il existe, à ce point de vue, deux grandes sources auxquelles on peut ramener tous les revenus : le travail du contribuable et le capital qu'il détient. Il y a donc le revenu du travail et le revenu du capital.

éorie de la scrimination revenu.

Seulement il y a des revenus qui ne sont ni purement des revenus du travail, ni purement des revenus du capital. C'est le cas, par exemple, des bénéfices que l'on peut tirer d'une exploitation commerciale, industrielle ou agricole, dans lesquelles il y a à la fois la représentation de l'activité personnelle déployée par l'exploitant et la rémunération du capital engagé dans l'entreprise. Ce sont des revenus mixtes.

eduation de x de l'im- .

Dans la conception de l'impôt personnel, le revenu du capital est frappé à un taux supérieur à celui qui atteint le revenu provenant de l'activité personnelle. Quant au revenu mixte, il est frappé à un taux intermédiaire.

stification cette gra- tion.

Quelle raison peut-on donner de cette graduation, le taux le plus élevé pour les revenus du capital, moyen pour les revenus mixtes et le plus bas pour les revenus du travail ? La raison qu'on peut en donner est très forte.

Le revenu qui procède du capital est indépendant de l'activité personnelle, par conséquent c'est un revenu qui peut durer même aux époques où la personne qui détient le capital cesse d'exercer une activité personnelle, soit qu'elle veuille cesser de l'exercer, soit plus simplement qu'elle ne le puisse plus. C'est

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Source : BIU Cujas
Répétitions Ecrites et Orales
S

même un revenu qui survit à la personne elle-même. C'est par conséquent un revenu qui offre un caractèr très marqué de stabilité. Le revenu du travail, au c traire, est beaucoup plus instable. Il ne dure qu'au tant que s'exerce l'activité personnelle elle-même. disparaît, par exemple, en cas de maladie, d'accident mettant la personne hors d'état d'exercer sa profess enfin il disparaît avec la personne elle-même. Aussi le revenu qui procède de l'activité personnelle n'est pas aussi complètement disponible entre les mains du bénéficiaire que celui qui procède du capital. On peu dépenser intégralement le revenu provenant du capital puisque le capital subsiste. Par contre, si on peut e si on a assez de prévoyance, il faut bien mettre chaq année une partie du revenu de l'activité personnelle en réserve pour le temps où on ne pourra plus exercer sa profession ou pour transmettre cette épargne aux héritiers qu'on peut avoir. C'est là ce qui justifie la différence des taux selon la source.

On appelle cela la théorie de la discriminatio des revenus d'après la source d'où ils sont tirés. C'est une théorie qui nous paraît assez exacte, seule ment il faut en dire ce qu'il faut toujours dire en matière d'impôt : c'est qu'il y a une certaine mesure à garder. Sous prétexte que les revenus du capital sont plus entièrement disponibles que les revenus du travail, il ne faut pas prétendre rejeter tout le poi de l'impôt sur les revenus du capital. Or, en cette m tière, il y a, dans beaucoup de pays, des exagération manifestes et on s'imagine qu'il est permis de taxer à n'importe quel taux des revenus du capital. C'est une véritable absurdité fiscale.

Dangers à éviter.

On a aboutit à ce résultat que l'on taxera plu lourdement le revenu fort modeste d'un petit rentier, qui a amassé péniblement quelque chose pour la fin de sa vie, qu'on ne frappera les grands revenus professi nels d'hommes qui exercent, par exemple, une professi libérale, avocat ou médecin. Il y a certainement une mesure à garder en cette matière.

Forme de réalisation de cette théorie.

Etant donné qu'on accepte la théorie de la dis crimination des revenus, sous quelle forme peut-on la réaliser ? Il y en a deux. On peut tout d'abord, c'es la formule directe, établir une graduation des taux, le plus élevé pour les revenus du capital, le plus bas pour les revenus du travail et les taux intermédiaire pour les revenus mixtes. On peut aussi, c'est une mo lité un peu plus compliquée que l'on trouve dans cer tains pays, établir l'impôt sur le revenu à un taux forme, soit totalement uniforme s'il s'agit d'un impô proportionnel, soit uniforme dans chaque tranche s'

Source : BIU Cujas

s'agit d'un impôt progressif. Seulement, pour réaliser l'idée de discrimination, on va superposer à l'impôt sur le revenu un impôt sur le capital : de sorte que les revenus qui proviennent du travail ne payeront qu'une fois, tandis que les revenus du capital payeront deux fois.

ystème fran-ais.

Dans le système fiscal français, il n'y a pas d'impôt sur le capital, mais il y a deux catégories d'impôts sur le revenu. Il y a, d'une part, l'impôt général sur le revenu global. Celui-là est progressif, mais il ne fait pas la discrimination des revenus d'après leur source. Et, à côté de l'impôt sur le revenu, il y a les impôts cédulaires, qui frappent séparément chaque source de revenu. C'est dans ces impôts qu'est réalisée l'idée de la discrimination.

a discrimina-ion est faite ans les impôts édulaires.

Dans les impôts cédulaires, il y a tout d'abord le revenu du capital, puis les bénéfices du commerce et de l'industrie; puis les bénéfices des professions non commerciales et les bénéfices des exploitations agricoles et enfin, la quatrième catégorie comprend les revenus qui proviennent uniquement de l'activité personnelle, c'est l'impôt sur les traitements et les salaires. De ces quatre catégories, la première est la plus lourdement frappée par l'impôt cédulaire, la seconde un peu moins, la troisième moins encore et enfin la dernière est celle qui paye l'impôt le plus léger.

C'est ainsi que, chez nous, on réalise cette idée de la discrimination du revenu.

des de cons-tatation des venus.

En ce qui concerne les impôts directs sur le revenu, à côté de la question de l'impôt personnel, il faut étudier la question de savoir par quel procédé le fisc va arriver à connaître le plus exactement possible les revenus qu'il est chargé de frapper. C'est une question fort compliquée. Lorsqu'il s'agit de résoudre ce problème, le fisc se trouve placé entre deux principes contradictoires : il faut qu'il connaisse le plus exactement possible les revenus qu'il s'agit d'atteindre. C'est une question d'utilité pratique, parce que le rendement de l'impôt dépend de l'exactitude des constatations de l'administration fiscale. C'est aussi une question de justice, parce que si le fisc ne connaît pas exactement les revenus de chacun, il s'ensuivra une inégalité certaine entre les contribuables. Mais, en contradiction avec ce premier principe, il faut que le fisc n'arrive pas à trop ennuyer le contribuable, qu'il ne lui impose pas une somme de formalités et de vexations qui auraient pour résultat de mettre le contribuable en état d'hostilité ouverte contre l'administration. Et lorsqu'on en arrive là tout le monde en pâtit. Par conséquent les Etats doivent naviguer tant

Source : BIU Cujas

bien que mal entre ces deux écueils, en tâchant de n'échouer ni sur l'un ni sur l'autre.

La déclaration obligatoire et contrôlée par le fisc.

A l'heure actuelle, pour les impôts directs sur le revenu, le procédé le plus généralement employé par les Etats est la déclaration obligatoire pour le contribuable. C'est un procédé qui a eu des débuts modestes, qui s'est peu à peu répandu et qui, maintenant, est à peu près général. En France, lorsque la loi du 15 juillet 1914 a institué l'impôt général, on n'a pas voulu rendre tout de suite obligatoire cette déclaration. On s'est borné à dire que le fisc percevrait les revenus d'après les moyens qui sont à sa disposition. Mais cette première période n'a pas duré longtemps et la déclaration est devenue obligatoire avec la loi du 30 décembre 1916. Actuellement, tout contribuable dont les revenus dépassent le minimum de 10.000 francs doit chaque année, faire au fisc la déclaration des revenus qu'il a encaissé l'année précédente. Bien entendu, cette déclaration est soumise à un contrôle du fisc et le contribuable qui a fait une déclaration inexacte est exposé à payer des pénalités assez lourdes.

C'est ici précisément que se place ce problème dont je parlais tout à l'heure, qui consiste à concilier, dans la mesure où cela se peut, la nécessité d'un contrôle assez sévère avec la nécessité de ne pas imposer au contribuable des vexations et des formalités qu'il finirait par trouver intolérables.

La déclaration par une autre personne que l'assujetti.

A côté de la déclaration obligatoire, contrôlée par le fisc, il y a pour lui des procédés de constatation du revenu supplémentaires. On peut imposer une déclaration à une autre personne que l'assujetti lui-même. C'est le procédé qui est employé pour les bénéficiaires de salaires, de traitements, de rentes viagères. Les personnes qui ont payé, l'année précédente, des salaires, traitements ou des rentes viagères ont l'obligation de déclarer au fisc ce qu'elles ont versé. Cette déclaration a bien des chances d'être exacte, parce que personne ne se soucie d'encourir des pénalités fiscales pour aider une autre personne à dissimuler le revenu dont elle a bénéficié.

L'impôt est retenu par la société débitrice.

Il y a un autre procédé qui consiste - mais ce n'est possible que pour certains impôts - à retenir à la source même l'impôt auquel telle catégorie de revenu est assujettie. Il n'y a même pas ici de déclaration individuelle à faire. C'est un système qui est appliqué en France pour l'impôt sur les valeurs mobilières. Cet impôt doit être payé au fisc par la société et, généralement, par la personne morale qui a émis la valeur mobilière. C'est évidemment là, pour le fisc, un mode de perception extrêmement commode, la société

Source : BIU Cujas

payant l'impôt jusqu'au dernier sou puisque sa comptabilité est vérifiée exactement.

La constatation directe par le fisc.

Il y a encore un troisième procédé qui, celui-là, se subdivise en plusieurs autres. C'est le procédé qui consiste en ce que le fisc va apprécier lui-même, au moyen de constatations qu'il peut faire, les revenus assujettis à l'impôt.

La constatation directe du revenu par l'administration fiscale peut se faire de diverses façons. L'administration a d'abord à sa disposition un certain nombre d'actes juridiques passés par le contribuable et dans lesquels il a été partie : actes de vente, de location, de succession, de partage, etc...En groupant ces divers actes l'administration fiscale peut avoir, au moins dans certains cas, une connaissance assez précise de la consistance du patrimoine qu'il s'agit de frapper.

(système des présomptions).

D'autre part, l'administration fiscale peut évaluer la matière imposable au moyen de présomptions légales. C'est un système qu'on emploie volontiers lorsqu'on estime qu'il serait difficile pour l'administration d'évaluer directement le revenu imposable ou lorsqu'on ne veut pas imposer au contribuable une déclaration contrôlée. Il est employé en France pour la détermination des bénéfices des exploitations agricoles. Ces bénéfices sont très difficiles à connaître, d'abord parce que, dans beaucoup de cas, les petits propriétaires fonciers ne tiennent pas de comptabilité. D'autre part, on a craint de mécontenter l'électeur paysan en lui imposant les mêmes formalités qu'aux commerçants et insustriels. Dans l'embarras où on se trouvait, on a institué la présomption légale, qui permet d'évaluer les bénéfices de l'exploitation agricole d'après un certain coefficient, variable d'ailleurs, qui est appliqué à la valeur locative du sol; déterminée elle-même par des enquêtes périodiques, renouvelées à intervalles assez longs, qui fixent pour la période à venir la valeur locative moyenne du sol.

(les signes extérieurs).

Un troisième procédé dont l'administration fiscale usait en France avant l'institution de l'impôt général sur le revenu, était fondé sur l'évaluation de la matière imposable d'après certains signes extérieurs. C'est le système indiciaire, parce qu'on se base sur les indices du revenu pour l'évaluer.

Avant l'institution en France de l'impôt général sur l'ensemble des revenus, les deux principaux impôts directs étaient, d'une part, la contribution mobilière et, d'autre part, la contribution des patentes. La contribution mobilière était fondée sur la valeur locative de l'habitation personnelle, parce qu'on

Source : BIU Cujas

estimait que le contribuable dépensait pour se loger une somme sensiblement proportionnelle au revenu global dont il disposait. La contribution des patentes, frappant les bénéfices commerciaux et industriels, était, elle aussi, basée sur les signes extérieurs du revenu.

Ces deux contributions ont disparu en tant qu'impôt d'Etat, mais subsistent en tant qu'impôt perçu au profit des départements ou des communes.

Il y a enfin un dernier procédé employé en dehors de la déclaration obligatoire. Ce sont les enquêtes périodiques, au moyen desquelles on évalue en France le revenu foncier, soit des terres, soit des maisons. Ce sont des enquêtes assez compliquées, pour l'établissement desquelles on fait appel, à côté des représentants de l'administration, à des représentants des contribuables. C'est pour cela qu'on ne les fait pas souvent.

(enquêtes périodiques sur le revenu foncier).

B - L'impôt direct sur le capital.

L'impôt direct qui frappe le capital n'existe pas en France; il se rencontre d'ailleurs plus rarement que l'impôt sur le revenu. Il a comme caractéristique de frapper le capital indépendamment des faits par lesquels le capital peut se manifester, de même que l'impôt sur le revenu frappe le revenu par cela seul que le revenu existe, indépendamment de l'emploi qu'on peut en faire.

Cette définition de l'impôt direct sur le capital exclut les droits de succession. Les droits de succession sont bien un impôt sur le capital, seulement ils frappent le capital à raison d'un fait de transmission et non par cela seul qu'il existe. C'est pour cela que les droits de succession ne sont pas, à proprement parler, un impôt direct sur le capital.

Les deux questions qui se posent pour l'impôt sur le revenu se posent aussi pour l'impôt sur le capital : question du choix à faire entre l'impôt réel et l'impôt personnel, et question des procédés par lesquels on peut arriver à constater la matière imposable. Sur ces deux questions il n'y a rien à ajouter à ce que nous avons dit pour l'impôt direct sur le revenu.

Les deux acceptions de l'"impôt sur le capital".

Mais - et nous l'avons déjà vu - cette expression "impôt sur le capital" peut se prendre avec deux significations très distinctes. Dans une première acception, l'impôt sur le capital a pour objet de prélever une partie du capital; dans la seconde, c'est un impôt qui est calculé en partant du capital, mais qui n'a pas pour objet de prélever une partie du capital même. Dans ce cas, l'impôt sur le capital est assez modéré pour que le contribuable puisse normalement le

Source : BIU Cujas

payer sur son revenu et non en prenant sur son capital.

I - Le capital sert à calculer l'impôt sur le revenu.

On peut se demander quelle est l'utilité qu'il peut y avoir à instituer un impôt en partant du capital mais dont l'objet n'est que de faire payer le contribuable sur son revenu. Ne serait-il pas plus simple de calculer l'impôt sur le revenu, puisque c'est le revenu seul que l'on veut frapper ? C'est que l'impôt ainsi conçu peut présenter un certain nombre d'utilités, d'ailleurs contestables. Il peut servir d'abord à atteindre des formes de richesse, des patrimoines privés qui, à raison de leur nature même, ne donnent pas de revenu et peuvent compter pour une part importante. C'est le cas des collections d'art, des mobiliers, des jardins ou des parcs consacrés à l'agrément et non à des fins productives. Ces biens sont appelés oisifs parce qu'ils ne servent à rien et c'est en instituant un impôt sur le capital qu'on peut les taxer.

Utilité de ce mode de calcul.

Atteindre des capitaux ne donnant pas de revenus.

En réalité cette première utilité de l'impôt sur le capital serait peu de chose. Les parties de terrains consacrées à l'agrément sont déjà frappées au moyen de l'impôt sur le revenu foncier. A l'heure actuelle, on les frappe en leur attribuant un revenu fictif calculé assez haut. Restent alors les collections d'art et les mobiliers mais, dans l'ensemble de la richesse privée, c'est vraiment bien peu de chose et j'ajoute que ce sont des formes de patrimoine privé dont il est très malaisé de saisir l'existence et de déterminer la valeur. Ce n'est donc vraiment pas la peine d'instituer un impôt sur le capital seulement pour frapper ces biens. Cela ne rendrait pas grand chose et entraînerait l'Etat à un certain nombre de formalités d'exigences assez vexatoires.

Tenir compte des aléas des revenus.

Une seconde utilité de l'impôt sur le capital, dans le sens où je le prends en ce moment, serait de frapper le revenu en tenant compte du caractère plus ou moins aléatoire qu'il peut présenter.

Supposons qu'à un moment donné on puisse tirer un revenu de 4 % d'un placement en valeurs mobilières tout à fait sûres. En même temps on pourra obtenir, en valeurs mobilières également, un revenu de 5, 6 ou 7 %, mais en employant son épargne à l'achat de valeurs moins sûres que les premières, en sacrifiant quelque chose sur la sécurité du placement.

Or les partisans de l'impôt sur le capital font le raisonnement suivant : Si on institue l'impôt sur le revenu, le revenu des valeurs aléatoires étant plus élevé par hypothèse que celui des bonnes valeurs, celui qui détiendra les valeurs moins sûres payera un impôt plus élevé que celui qui détient de bonne valeurs,

Source : BIU Cujas

puisqu'il pourra tirer de son argent 5, 6 ou 7 %. L'impôt sur le capital a pour objet de tenir compte du caractère aléatoire du revenu. Si, par exemple, une valeur très sûre vaut I.000 francs à la bourse et donne un revenu de 40 francs, une valeur aléatoire donnant le même revenu vaudra 75 ou 80 francs. Si on institue l'impôt sur le capital, la valeur qui, en capital, vaut moins paiera moins, et on tiendra compte du caractère plus aléatoire du revenu qu'elle donne.

Ce raisonnement ne nous a jamais paru décisif, cela pour deux raisons. L'Etat, lorsqu'il veut prélever l'impôt, n'a pas à apprécier la nature ou la qualité des placements que font les épargnants. Il n'a à considérer qu'une chose : le revenu que l'épargnant tire du placement qu'il fait. D'autre part l'impôt sur le capital ainsi conçu aurait le grave inconvénient de favoriser, au point de vue fiscal, les placements aléatoires. Ce n'est pas le rôle de l'Etat d'encourager les épargnants à préférer les valeurs aléatoires aux valeurs de première qualité.

Réaliser la discrimination des revenus.

Dans l'acception où nous l'entendons en ce moment, l'impôt sur le capital peut également servir à réaliser la discrimination des revenus, dont nous avons déjà parlé. On aura un impôt sur le revenu au même taux, quelle que soit la source du revenu. Seulement pour le revenu du capital, il s'y ajoutera l'impôt sur le capital. Ainsi le principe de discrimination du revenu d'après la source aura satisfaction. C'est vrai, mais il serait bien plus simple d' établir des taux d'impôt différents sur le revenu d'après sa source, plutôt que de recourir à un impôt nouveau.

Atteindre les plus-values de certains capitaux.

Enfin on a dit que l'impôt assis sur le capital pouvait servir à atteindre les plus-values de certains capitaux, à certains moments. Supposons qu'une maison, une propriété foncière qui, au commencement du XXème siècle, valait 200.000 francs, en valait 300.000 vers I9I0 ou I9I2. Elle avait donc bénéficié d'une plus-value de 50 %; ce cas se présente dans certaines hypothèses. On a prétendu qu'il serait alors légitime que l'Etat frappe d'un impôt la plus-value dont bénéficie le propriétaire foncier.

Cet impôt sur la plus-value serait organisé au moyen d'enquêtes régulières, renouvelées par exemple tous les dix ans. On calculera la valeur vénale des propriétés foncières et, pour celles dont la valeur aura augmenté depuis la dernière enquête on instituera un impôt sur la plus-value.

Justification théorique de cette idée.

Cette idée peut très bien se défendre théoriquement pour deux raisons. Le propriétaire foncier qui vient de bénéficier d'une plus-value en capital est

Source : BIU Cujas

peut-être disposé à partager, dans une certaine mesure, le gain réalisé avec l'Etat. L'opération heureuse qu'il vient de réaliser, sur laquelle il ne comptait peut-être pas, peut le mettre dans une certaine disposition d'esprit et l'incliner à accepter sans trop se plaindre que l'Etat ait sa part de cette plus-value.

D'autre part, dans ces plus-values, il y a assez souvent une part qui est due à des phénomènes indépendants de la volonté et de l'activité du propriétaire, de la nature de ces faits de rente que nous avons rencontrés. En effet, les phénomènes de rente positive sont, à certaines époques, assez nombreux et assez marqués. En théorie il est donc légitime que l'Etat prenne sa part de plus-values qui sont le fait de phénomènes extérieurs et non de la volonté ou de l'activité du propriétaire. Seulement, lorsqu'on passe à l'application de la pratique, on se trouve en présence de grandes difficultés.

Difficultés pratiques.

Les enquêtes auxquelles il faut procéder sont longues, difficiles et assez coûteuses. La dépense qu'il faut faire absorbe une partie des bénéfices que l'Etat pourrait espérer. D'autre part, il y aurait lieu si l'on entrait dans cette voie, de distinguer entre la plus-value résultant de phénomènes extérieurs, indépendants de la volonté du propriétaire, les plus-values d'origine sociale et, d'autre part, la plus-value qui est vraiment le résultat d'une activité heureuse du propriétaire du sol. Il est extrêmement malaisé de faire le départ entre ces deux fractions de plus-values et si on veut frapper en bloc les plus-values réalisées, on risque de décourager les propriétaires fonciers d'avoir une activité tournée vers l'amélioration du sol et cela nuit, non seulement à eux-mêmes, mais à la collectivité tout entière.

Il y a encore un troisième aléa. Avec un impôt sur les plus-values foncières, on peut aboutir, dans les périodes où la monnaie se déprécie, à prélever au profit de l'Etat une part de plus-value qui est purement fictive. En effet, que s'est-il passé pour la valeur des terres ou des maisons dans tous les pays où, après la guerre, la monnaie s'est dépréciée ? La valeur vénale du sol ou des maisons, désormais exprimée en monnaie ayant moins de valeur, s'est traduite par un nombre d'unités monétaires plus considérable. Une terre qui valait 50.000 francs en monnaie d'autrefois, s'est trouvée valoir 100.000, 150.000 frs et plus. Or, c'est là une plus-value purement fictive, résultat de la dépréciation monétaire. Il serait évidemment très dangereux

de prétendre les frapper d'un impôt.

Expérience faite en Angleterre.

Les expériences d'impôt sur les plus-values sor assez rares. Il y a peu d'Etats qui aient fait cette opération. L'expérience la plus considérable et la plus décisive par ses résultats, a été celle faite par l'Angleterre. La structure de la propriété foncière anglaise paraît se prêter mieux que dans n'imp te quel autre pays à une expérience de ce genre. En effet, en Grande-Bretagne, la propriété du sol est loin d'être aussi divisée qu'en France, par exemple. Elle est concentrée entre les mains d'un nombre rela tivement limité de personnes. Dans ces conditions l'impôt sur la plus-value foncière trouvait un milie favorable et la loi du 29 avril 1910 a institué cet impôt au moyen d'un système d'ailleurs assez compliq Cette expérience a complètement échoué; elle n'a don né aucun résultat pratique et cela n'est pas pour en courager à développer cette forme d'impôt.

II - Le prélèvement sur le capital.

L'impôt sur le capital nous avons dit peut être compris sous une autre acception, celle du prélèvement sur le capital, ce qui est tout à fait différen C'est l'impôt sur le capital au sens véritable du mot, par lequel l'Etat se donne comme objet de prélever sur les citoyens une partie même du capital qu'ils détiennent.

La situation financière dans laquelle les Etats belligérants et même certains neutres se sont trouvés après la guerre était évidemment un milieu favorable à l'exposé et à l'application de cette doctrin L'idée s'est fait jour, naturellement, d'en terminer au moins partiellement, d'un coup avec cette situati et, au lieu d'instituer pour une longue période des impôts très lourds, on a pensé à demander tout de su te aux détenteurs du capital privé le sacrifice d'un partie de leur patrimoine. L'économie nationale pour rait alors repartir d'un nouvel essor, sans être alourdie par des impôts excessifs.

Expériences pratiques.

Cette théorie a donné lieu à des expériences pr tiques en Allemagne, en Autriche, en Tchécoslovaquie en Pologne et en Italie. Avant la guerre, il y avait eu déjà un impôt sur le capital en Allemagne, en l'a née 1913. Seulement cet impôt était d'un taux relativement modéré, si bien que, sauf pour les échelons tout à fait supérieurs, il ne s'est traduit que par un impôt exceptionnel sur le revenu. Les prélèvement institués après la guerre l'ont été avec des taux be coup plus rigoureux.

En Italie le taux maximum applicable aux plus grands capitaux était de 50 % au-dessus de cent mil lions de lires. En Allemagne, le taux atteignait 63

Source : BIU Cujas

au-dessus de cent millions de marks.

eurs résultats.

Ces expériences ont abouti, les unes à des échecs complets, les autres à des résultats qui ne valaient pas le bouleversement fiscal que nécessite un prélèvement sur le capital. En Allemagne et en Italie, les résultats ont été pratiquement nuls. En Pologne, sans être nuls, ils ont été très loin de donner ce qu'on en attendait. En Tchécoslovaquie, ils ont été un peu meilleurs qu'en Pologne. Ce fut l'expérience la moins décevante. Enfin en Italie l'impôt a été pratiquement transformé en supplément d'impôt sur le revenu, les versements au titre de l'impôt sur le capital étant échelonnés sur une assez longue période, dix et même vingt ans pour certaines catégories de capitaux. Dans ces conditions, ce n'est plus en présence d'un véritable impôt sur le capital qu'on se trouve, mais plutôt d'un supplément d'impôt sur le revenu. Or, il n'y a de prélèvement sur le capital véritable qu'autant que l'Etat peut entrer tout de suite en possession de la somme dont il a besoin.

bstacles que
et impôt ren-
ontre.

Il faut bien croire, puisque toutes les expériences faites ont en somme échoué, que cette théorie, qui paraît d'abord admissible pour sauver les finances publiques, se heurte pratiquement à des obstacles insurmontables. Quels sont ces obstacles ?

Lorsqu'un Etat se trouve dans une situation financière critique, qu'est-ce qui peut le sauver ? C'est le versement par les contribuables d'une somme d'argent liquide. Or un Etat qui veut faire un prélèvement considérable sur le capital privé ne peut - c'est une impossibilité économique - obtenir des citoyens qu'ils lui versent, en l'espace de quelques mois, même de quelques années, la somme dont il a besoin. La raison en est très simple. Les détenteurs de capitaux privés n'ont qu'une très petite partie de leur avoir sous forme d'argent liquide. Le capital privé est formé de biens plus ou moins immobilisés. Ce n'est donc pas en argent liquide que le contribuable peut apyer immédiatement l'impôt qu'on lui réclame. Il ne pourrait s'en procurer qu'à la condition de vendre une partie de ses biens. Mais comme, au même moment, tous les détenteurs du capital privé ont cette nécessité de vendre, ils ne peuvent plus le faire; du moment que tout le monde est vendeur, il n'y a plus d'acheteurs, à moins qu'à des prix de détresse. L'opération n'est donc pas praticable.

mpossibilité
conomique.

C'est une difficulté dont les Etats s'aperçoivent assez vite. Ils peuvent alors faire comme l'Italie, c'est-à-dire étaler sur une longue période les possibilités de paiement, mais ce n'est plus un prélèvement

Source : BIU Cujas

sur le capital. Ce n'est pas la peine, pour en arriver là, de monter avec de grandes difficultés un mécanisme fiscal nouveau, puisqu'on ne fait simplement qu'élever le taux de l'impôt sur le revenu. En effet, les difficultés sont énormes pour arriver à faire un prélèvement sur le capital dans des conditions acceptables, c'est-à-dire qui ne comportent pas une somme trop choquante d'inégalités entre les assujettis. Il faut commencer par établir ce qu'on appelle un cadastre des fortunes privées, en évaluant de la façon la plus précise possible les capitaux qui sont entre les mains des particuliers. Or cette opération est extrêmement difficile. Il est déjà difficile d'arriver à connaître exactement les revenus privés, encore que le fisc ait de bonnes chances de son côté. Le revenu se renouvelant en effet d'année en année, on peut arriver à obtenir, par des confrontations entre les années différentes, des évaluations relativement exactes. Mais le prélèvement sur le capital nécessite un cadastre des fortunes privées une fois pour toutes et dans un espace de temps assez court. C'est une condition impraticable, où alors on la fait dans des conditions telles qu'il y a des injustices choquantes et une trop forte évasion de capitaux.

Difficultés insurmontables d'évaluation.

Risques de cette opération.

Ceci fait apparaître une autre difficulté, qui s'est manifestée clairement en Allemagne et en Autriche. On avait institué un prélèvement sur le capital pour sauver les finances publiques, mais ce prélèvement a jeté l'inquiétude dans l'esprit des détenteurs de capitaux et a précipité l'évasion du capital, soulevant par suite des difficultés nouvelles. Il n'est pas douteux que ces expériences sur le capital, dans ces deux pays, ont beaucoup contribué à la dépréciation précipitée de leur monnaie.

Evasion des capitaux.

Enfin, et ce n'est pas la moindre des difficultés quand on parle de prélèvement sur le capital, on raisonne souvent comme si l'Etat avait en face de lui des capitalistes qui ne sont pas dans les affaires, comme s'il avait affaire à des rentiers. Mais ce n'est pas du tout la réalité. La plus grande partie des capitaux privés est détenue par les entreprises de tout ordre, industrielles, commerciales, agricoles. On ne fait rien d'utile si on n'étend pas le prélèvement sur le capital aux entreprises. Or, ce capital est essentiellement actif; il alimente la production nationale; il consiste en exploitations rurales, en usines, en stock de marchandises, etc... Comment une entreprise pourra-t-elle faire pour donner à l'Etat, à un moment donné, une fraction importante de son capital ? S'il faut vendre les terres cultivables, les usines, etc... la vent

Atteinte aux entreprises actives, et à l'économie nationale.

Source : BIU Cujas

devient d'abord pratiquement impossible, puis cela a pour résultat de désorganiser les entreprises privées et de porter ainsi une atteinte peut-être irrémédiable au fonctionnement de l'activité économique. Certes on a prétendu que les entrepreneurs n'auraient pas besoin de vendre, qu'ils n'avaient qu'à emprunter et constituer une hypothèque sur leurs entreprises. Mais pour emprunter il faut trouver un prêteur et, à un moment où tous les gens qui détiennent des capitaux doivent en apporter une fraction dans les caisses de l'Etat, il n'y a plus beaucoup de prêteurs. D'autre part, en admettant que l'entreprise trouve des hypothèques, elle va devoir hypothéquer ses biens pour une durée extrêmement longue et elle va, par la suite, traîner ce fardeau que constitue une hypothèque. C'est encore une aggravation de la situation des entreprises et pour l'économie nationale tout entière.

On a encore soutenu qu'il n'était pas besoin de prendre hypothèque, ni de vendre, qu'il suffisait que l'Etat devienne copropriétaire de toutes les exploitations, qu'il fallait lui attribuer le quart, le tiers ou davantage de toutes les exploitations privées. Mais cela encore ne résoud pas toute la question, parce que ce dont l'Etat a besoin dans une situation financière critique c'est d'argent liquide. Or le fait qu'on lui attribue une copropriété des entreprises ne donne pas au Trésor les sommes liquides dont il a besoin. D'autre part, faire de l'Etat un copropriétaire de toutes les entreprises privées c'est un véritable bouleversement économique par l'ingérence des pouvoirs publics dans les entreprises privées, par conséquent l'introduction, à côté de la technique qui forme les entreprises, des éléments politiques. Ce serait, au point de vue de la marche économique du pays, une expérience désastreuse.

Ce sont là des raisons très simples pour lesquelles cette conception, en apparence très séduisante du prélèvement sur le capital, n'a donné pratiquement aucun résultat.

Deuxième groupe : les impôts indirects.

Les impôts indirects se subdivisent en deux catégories : il y a les impôts indirects institués à raison d'un fait de circulation des biens, et les impôts indirects institués à raison d'un fait de consommation ou d'usage des biens.

ont des im- Ces impôts sont appelés indirects parce qu'ils ne
ts réels; ils frappent pas la matière imposable par cela seul qu'elle
t très produc- existe, mais simplement à l'occasion d'une manifestation
fs.

Source : BIU Cujas

extérieure de cette matière. Tous ces impôts sont des impôts réels. La question du choix entre l'impôt personnel et l'impôt réel ne se pose pas ici. L'impôt indirect est essentiellement réel; il ne fait pas acception de la personnalité du contribuable. Ces impôts sont extrêmement productifs et ces impôts ne posent que des questions de doctrine. En raison de la productivité de ces impôts tous les Etats modernes, avec leurs grands besoins d'argent, sont dans l'impossibilité de s'en passer

I - Impôts sur la circulation des biens.

Les impôts indirects sur la circulation des biens peuvent s'entendre de deux façons suivant qu'il s'agit d'une circulation matérielle ou d'une circulation juridique.

A) sur la circulation matérielle.

Les impôts sur la circulation matérielle sont ceux qui frappent les moyens de transports automobiles, par chemins de fer, navires, etc... Ils sont perçus à l'occasion de faits d'échange dont les biens peuvent être l'objet, et ce mot échange est mis ici non pas dans son sens juridique, mais dans le sens beaucoup plus large que nous lui donnons en économie politique. Cela comprend tous les faits de circulation juridique à titre de vente, de location, etc...

En théorie ces impôts ont été parfois contestés. On contestait qu'il fût légitime, au point de vue économique, de percevoir des impôts sur la circulation matérielle. Cependant étant donné que l'Etat a besoin d'argent, il est aussi légitime et il n'est pas plus dangereux, au point de vue économique, de percevoir l'impôt à l'occasion de faits de circulation matérielle, que de le percevoir à raison de n'importe quelle autre circonstance. Bien entendu ces impôts sur la circulation matérielle ne demeurent sans danger qu'à la condition que l'Etat ne les institue pas à des taux trop élevés. Il est clair que si on élève le taux de l'impôt sur les transports, il devient dangereux.

Cet impôt devient dangereux si son taux est trop élevé.

L'exagération du taux des impôts sur les transports.

Or c'est le cas en France, en ce qui concerne les impôts sur les transports par chemin de fer. Avant la guerre ils étaient déjà assez élevés, mais n'étaient cependant pas dangereux pour la prospérité du pays. Après la guerre, on a élevé le taux de ces impôts comme on l'a fait pour tous les autres. C'était encore à peu près supportable. En 1926, lorsque s'est posée la question pressante de sauver la monnaie nationale, on les a encore élevés. A ce moment c'était une mesure sans doute dangereuse, mais il fallait trouver l'arg

Source : BIU Cujas

où on pouvait et par conséquent ne pas trop regarder au choix des moyens. Seulement la crise de I926 passée, et la monnaie stabilisée, il aurait été d'une excellente politique fiscale de commencer tout de suite par dégrever les impôts sur les transports par voie ferrée. Or on ne l'a pas fait et, actuellement, le caractère excessif des impôts sur cette branche de l'activité est une des principales causes de la crise grave que traversent les chemins de fer. A l'heure actuelle, les compagnies de françaises ont, par jour, un déficit moyen de onze millions, qui est dû certainement à la crise économique, mais aussi pour une part qui n'est pas négligeable à l'exagération manifeste des impôts perçus par l'Etat.

Un calcul fait en I929, mais qui est encore exact à l'heure actuelle, nous met en présence de chiffres saisissants. En I929, la charge totale de l'impôt pour les réseaux français de chemin de fer était de 69.250 francs par kilomètre exploité. A la même date la charge correspondante n'était que de 38.000 frs en Allemagne et de 26.000 francs en Angleterre. Le rapprochement de ces trois chiffres montre bien l'exagération manifeste des impôts sur les transports par voie ferrée en France. Par rapport à l'avant-guerre, les impôts représentaient 4 % des recettes brutes; ces dernières années, ils représentent I3 % des mêmes recettes brutes. C'est un chiffre manifestement excessif et on se préoccupe en ce moment des mesures à prendre pour diminuer ce déficit.

B - Sur la circulation juridique.

Les impôts sur la circulation juridique sont particulièrement développés en France. Ils prennent deux formes : il y a les droits de timbre et les droits d'enregistrement. C'est par le droit de timbre et d'enregistrement que sont perçus en France les impôts sur la circulation juridique.

Ces deux matières représentent une technique fiscale extrêmement compliquée et il n'est pas possible d'en dire même l'essentiel dans un cours de licence.

Le timbre.

Le timbre consiste dans l'apposition d'une empreinte déterminée par la loi ou par des règlements sur la feuille de papier qui mentionne un acte juridique. Le principe du droit fiscal français est que tout écrit susceptible de faire preuve devant la juridiction doit être rédigé sur papier timbré. Il en résulte que l'application du droit de timbre est extrêmement générale.

Le timbre des valeurs mobilières.

Il est à signaler que la loi fiscale a usé de ce procédé de timbrage des papiers pour certains impôts sur les valeurs mobilières. Les titres d'actions ou d'obligations, destinés à circuler dans le public,

Source : BIU Cujas

doivent être rédigés sur papier timbré. Il y a d'ail leurs d'autres formes de perception pour ces impôts. Le timbre des valeurs mobilières est une sorte de su plément d'impôt sur ces valeurs, supplément dont le prêteur ne s'aperçoit pas directement. En effet, le droit de timbre est à la charge de la société qui a émis les titres, tandis que l'impôt sur les valeurs mobilières est récupéré sur le porteur. Mais, au fon cela revient au même, parce que ces frais de timbre grèvent le capital de la société émettrice et rend par conséquent moins avantageuses les conditions d'é mission des titres.

Les droits d'enregistrement frappent tantôt l'ac te écrit comme tel, tantôt l'acte juridique même non constaté par écrit. Il consiste dans la mention qui est faite sur un registre à ce destiné - d'où le nom de droit d'enregistrement - des principales clauses d l'acte juridique, écrit ou oral. L'enregistrement don ne aux actes juridiques date certaine et, au début, ces droits ont été présentés comme le prix du service spécial que l'Etat rendait aux citoyens. Cela pouvait se soutenir à une époque où ces droits étaient à un taux modeste. Mais au cours du XIXème siècle et du XXème les droits d'enregistrement n'ont cessé de s'ac croître et, à l'heure actuelle, il n'y a vraiment pas de rapport entre l'importance du service que l'Etat peut rendre et la somme qu'il demande. C'est donc pur ment et simplement un impôt comme les autres.

(droits sur les mutations entre vifs ou par décès).

Parmi les droits d'enregistrement, extrêmement nombreux, il y en a deux catégories qui sont particu lièrement productives pour l'Etat. Ce sont les droits qui frappent les mutations entre vifs et les mutation par décès. Ces droits ont été de plus en plus lourds et, on peut dire que, dans le système fiscal français les droits de succession tiennent la place de l'impôt sur le capital.

Leur productivité, leur commodité.

Ces impôts sur la circulation juridique rapportent des sommes considérables à l'Etat, qui les perçoi à l'occasion d'un mouvement d'argent. Tout acte juridique implique un mouvement d'argent et c'est à l'occasion de ce mouvement que l'Etat perçoit les droits de timbre et d'enregistrement. Seulement on a tendance e France, surtout depuis la fin du XIXème siècle, à exa gérer d'une façon excessive le taux de ces impôts. Il sont commodes, productifs, mais lorsqu'on en porte le taux à un niveau trop élevé on se trouve en présence des mêmes inconvénients que nous avons déjà signalés propos des impôts directs : fraude de la part du contribuable et, par la suite, gêne sensible dans la pro duction de la richesse.

Exagération de leur taux.

Source : BIU Cujas

Comme exemple d'exagération on peut citer les droits perçus sur la formation des sociétés, notamment des sociétés par actions. Ces droits sont extrêmement lourds et constituent, à l'heure actuelle, une gêne pour la formation d'entreprises nouvelles.

II - Impôts indirects sur la consommation ou l'usage des biens.

A côté de ces droits sur la circulation matérielle ou juridique, il y a des impôts indirects de consommation qui frappent, sous une forme quelconque, la consommation ou l'usage des biens par le contribuable.

Trois principales catégories.

Il y a parmi ces impôts, des distinctions à faire, que l'on peut classer dans les trois catégories principales suivantes.

1° - Les droits de douane. Ce sont de véritables impôts de consommation;

2° - Les impôts de consommation intérieure;

3° - Les impôts perçus sur l'habitation. Ils ont tenu une place considérable dans le système fiscal français, mais ont disparu maintenant en tant qu'impôts d'Etat et ne subsistent plus que comme impôts départementaux et communaux.

A. Les droits de douane.

Les droits de douane sont certainement des impôts, mais ils ne sont pas toujours établis avec cet objet unique ou principal de rapporter des recettes au Trésor. Nous avons déjà vu qu'on distingue entre les droits de douane, qu'on peut appeler des droits fiscaux, et ceux que l'on appelle des droits protecteurs.

Droits fiscaux et droits protecteurs.

L'objet exclusif du droit fiscal est d'apporter des ressources au Trésor. Au contraire le droit protecteur et la plupart des droits de douane sont à l'heure actuelle des droits protecteurs - fait sans doute tomber dans les caisses du Trésor des recettes parfois considérables, mais ce n'est pas son objet principal, qui est d'apporter sur le marché intérieur un réconfort, un appui à l'industrie nationale. Seulement, incidemment et par voie de conséquence, le droit protecteur, lui aussi, fait tomber des ressources dans les caisses du Trésor public.

C'est pour certains produits la seule forme de l'impôt de consommation.

Il est à noter que les droits de douane qui frappent les produits qu'on ne peut produire dans le pays, sont la seule forme que puissent revêtir les impôts de consommation. C'est, par exemple, le cas des droits qui, dans la plupart des pays d'Europe et notamment en France, frappent le café et le thé. On ne peut les produire en France et le droit de douane est la forme que revêt nécessairement l'impôt de consommation.

Source : BIU Cujas

B. Les impôts intérieurs de consommation.

Les impôts antérieurs de consommation frappent principalement les marchandises qui sont produites dans le pays même. Seulement les droits de consommation intérieure frappent aussi les marchandises étrangères similaires qui sont importées dans le pays. De cette façon, pour ces marchandises étrangères similaires des marchandises nationales, on peut trouver à la fois les deux sortes d'impôt. Elles peuvent avoir à payer, à l'entrée en France, d'abord le droit de douane, puis ensuite le même impôt que pour les marchandises produites dans le pays même.

Au point de vue de comptabilité cela fait bien deux recettes distinctes : l'une qui provient des droits de douane proprement dits et l'autre qui provient de la perception de l'impôt de consommation.

Tendances :

En matière d'impôts de consommation intérieure, la tendance qui s'est affirmée dans le cours du XIXème siècle a été la suivante.

On a commencé par ne pas frapper les denrées nécessaires à la vie.

Elle a été tout d'abord, de ne pas frapper d'impôts intérieurs de consommation les denrées considérées comme nécessaires à la vie, par exemple sur le pain, la viande. Puis la seconde tendance a été de concentrer, autant que possible, autant que les nécessités financières le permettaient, les impôts de consommation sur quelques denrées de consommation extrêmement large, qui ne sont pas des consommations de luxe au sens propre du mot, mais qui ne pèsent pas non plus, du moins le législateur l'estimait ainsi, sur ces choses vraiment nécessaires. Par exemple, dans le système fiscal français, les produits qui donnent le rendement le plus considérable au titre de l'impôt intérieur de consommation sont les boissons, les alcools, la bière, le sucre, le tabac. Ces denrées, d'un usage très général, ont les rendements les plus élevés.

Puis on a concentré l'impôt sur certains produits.

L'impôt sur les produits de luxe.

On se demande quelquefois pourquoi l'Etat, en matière d'impôt de consommation, ne fait pas porter tout l'effort fiscal, ou tout au moins la plus grande partie de cet effort, sur les produits de luxe, de façon à en tirer des ressources considérables qui permettraient de dégrever les autres produits ? Effectivement les Etats - et notamment la France - frappent les consommations de luxe. Seulement cela ne peut mener bien loin au point de vue du rendement fiscal. D'abord les denrées qui sont véritablement des denrées de luxe sont bien peu nombreuses. Aussi le système fiscal français a longtemps considéré comme étant une chose tout à fait de luxe les voitures, hippomobiles ou automobiles. Jadis, la voiture hippomobile était généralement considérée comme un objet de luxe, mais la voiture automobile est maintenant, pour beaucoup de gens,

Source : BIU Cujas

une nécessité professionnelle. On peut donc dire que ce n'est pas un produit de luxe.

On trouve encore comme produits de luxe les pierres précieuses, les objets d'art, un petit nombre de marchandises de très haut prix. Mais tout cela ne va pas très loin. Et puis si l'Etat frappait ces consommations de luxe d'un taux trop élevé, il se produirait ce qui s'est produit déjà bien des fois. Comme la consommation est de luxe et que, par définition, on peut s'en passer, on s'abstient d'en user, ce qui amène la diminution du rendement fiscal. Bien entendu, il est légitime et nécessaire de frapper les consommations de luxe, mais on ne peut compter pour le rendement de l'impôt sur ces consommations pour dispenser le fisc de frapper aussi les denrées de large consommation.

ffets restreints de ces endances.

S'il est vrai que la tendance, dans les systèmes fiscaux modernes est de ne pas frapper d'impôt de consommation les denrées nécessaires, il faut préciser que le fait de l'extension des droits de douane établis, non à titre fiscal, mais à titre protecteur a pour conséquence de réduire à une velléité purement théorique cette tendance fondamentale. C'est très bien de ne pas frapper d'un impôt intérieur la viande ou le pain, seulement, on frappe d'un droit de douane le bétail et le blé qui viennent de l'étranger. La conséquence, voulue d'ailleurs dans un système protectionniste, c'est de maintenir sur le marché intérieur un prix suffisamment rémunérateur pour le producteur. Au point de vue du consommateur qui paye ces denrées nécessaires assez cher, il lui est tout à fait indifférent que la cherté provienne d'un impôt intérieur de consommation ou d'un droit de douane protecteur. Par conséquent la règle énoncée plus haut n'a, pour le moment qu'un intérêt à peu près purement théorique.

s droits protecteurs frappent les denrées de Ière écessité.

Nous voyons que l'autre tendance était de frapper les objets de large consommation, mais qui ne peuvent être considérés cependant comme des denrées nécessaires. Ici encore la distinction est assez arbitraire. Par exemple le sucre a été longtemps considéré comme un objet presque de luxe. C'est pour cela, que, dans tous les systèmes fiscaux et notamment en France, le sucre est considéré comme une matière légitimement taxable. Pourtant, depuis longtemps déjà, les hygiénistes ont fait remarquer que le sucre était tout aussi utile que la viande ou le pain. On continue tout de même à frapper le sucre d'un impôt intérieur de consommation, parce qu'on ne peut se passer des recettes fiscales qu'il donne. Et, ici encore, il faut bien reconnaître que la distinction est passablement arbitraire entre les denrées nécessaires et celles qui ne

istinction rbitraire des enrées nécessaires.

e sucre

Source : BIU Cujas

le sont pas.

L'impôt sur le chiffre d'affaires.

Après la guerre, il y a eu un impôt, autrefois tout à fait rare, qui est devenu très courant, que les nécessités financières d'après-guerre ont amené la plupart des Etats à introduire dans leur système fiscal. C'est l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Cet impôt est dû pour toute opération que fait toute personne qui achète en vue de revendre. Il est dû, non pas seulement par les personnes qui vendent à titre professionnel, mais même par les personnes qui ne font une opération commerciale qu'à titre occasionnel.

C'est un impôt général de consommation.

Au point de vue économique, qu'est-ce que cet impôt en réalité ? C'est une sorte d'impôt général de consommation. Perçu à l'occasion de tout acte commercial, il fait nécessairement augmenter le prix de la marchandise. Il se retrouve forcément dans le prix que les négociants font payer aux clients. Par conséquent il agit bien à la manière d'un impôt général de consommation qui porterait sur toutes les marchandises.

Modification du mode de perception.

Depuis que l'impôt sur le chiffre d'affaires a été créé en France, il y a une tendance, qui s'affirme assez nettement, à en modifier le mode de perception. Cette tendance, qui en fait rencontre d'assez graves difficultés et, par conséquent, ne peut s'appliquer à toutes les opérations, consiste à remplacer l'impôt assis comme nous venons de le voir par une taxe à la

Taxe à la production.

production perçue à l'origine, au moment même de la production de la marchandise. Cette tendance s'explique par le fait que la taxe à la production est certainement, pour les industriels, plus simple que l'impôt sur le chiffre d'affaires, qui a un inconvénient pratique assez grave. Lorsqu'une marchandise, avant d'arriver jusqu'au consommateur définitif, passe par cinq ou six mains successives, subit cinq ou six opérations successives, elle est, en principe, soumise à l'impôt à chacune de ces transmissions, qui consiste acheter pour revendre. Il y a une cumulation de l'impôt pour les marchandises qui subissent plusieurs transformations ou ventes avant d'arriver à la consommation finale.

La taxe à la production a certainement pour conséquence de simplifier les choses, puisqu'elle est perçue une fois pour toutes à l'origine. Mais cette transformation rencontre d'assez grandes difficultés et on ne peut encore l'opérer que pour un petit nombre de produits.

L'impôt sur le chiffre d'affaires est distinct, dans le système fiscal, de l'impôt sur les bénéfices du commerce et de l'industrie. Cela fait deux impôts

Source : BIU Cujas

tout à fait différents. L'impôt sur les bénéfices du commerce et de l'industrie n'est perçu, comme son nom l'indique, qu'autant qu'il y a des bénéfices réalisés; s'il n'y a pas de bénéfice, l'impôt ne joue pas. Tandis que l'impôt sur le chiffre d'affaires est perçu sur l'opération elle-même, quel que doive d'ailleurs en être le résultat final. Même si l'opération se traduit par une perte, il y a tout de même lieu pour l'Etat à la perception de l'impôt.

Il y a une autre différence qui est d'ailleurs plutôt dans les intentions du législateur que dans la réalité. Lorsqu'on a institué l'impôt sur les bénéfices du commerce et de l'industrie, c'était avec l'idée que cet impôt ne se répercuterait pas sur le consommateur; le commerçant ou l'industriel garderait pour lui la charge de l'impôt. Au contraire, dans la pensée du législateur, l'impôt sur le chiffre d'affaires devait venir naturellement augmenter le prix de la marchandise. Ce n'est pas un impôt qui doit frapper les commerçants et industriels eux-mêmes mais, à travers eux, le public tout entier. Seulement cette différence, voulue par le législateur, est tantôt réelle et tantôt fictive. Cela dépend des périodes économiques dans lesquelles on se trouve.

C. Taxes sur l'habitation personnelle.

Enfin, après les droits de douane et les impôts intérieurs de consommation, il y a une troisième catégorie d'impôts. Ce sont les taxes sur l'habitation personnelle.

Contribution mobilière.

Ces taxes ont tenu, au XIXème siècle et dans les premières années du XXème une place importante dans le système fiscal français. Nous avons déjà vu la contribution mobilière, qui est perçue à raison d'un tant pour cent sur la valeur locative de l'habitation personnelle. Nous avons ensuite et comme impôt d'Etat, de même que la contribution mobilière, la contribution des patentes, frappant les commerçants et les industriels. Cette contribution est assise sur divers éléments, parmi lesquels la valeur locative de l'habitation personnelle du commerçant ou de l'industriel. Enfin, il y avait, toujours comme impôt d'Etat, un vieil impôt qui était bien critiqué : l'impôt sur les portes et fenêtres. Il était assis sur le nombre et la nature des portes ou des fenêtres que l'habitation comprenait. Au moment où il avait été établi, c'est-à-dire sous la Révolution française, il avait été l'objet de très vives critiques. On avait fait remarquer, dès ce moment que cet impôt tendait, sans qu'on l'eût voulu, à empêcher l'air et la lumière d'entrer librement dans les habitations. Mais, malgré ces critiques, d'ailleurs justifiées, c'est un impôt qui a subsisté pendant tout

Patente

L'impôt sur les portes et fenêtres.

Leur abolition comme impôt d'Etat.

le XIXème siècle et qui n'a finalement disparu - à la fois d'ailleurs comme impôt d'Etat et impôt départemental et communal - d'une façon définitive qu'en 1926. Il a donc résisté pendant plus d'un siècle et quart aux critiques légitimes dont il était l'objet. Cela donne une très juste idée de la stabilité redoutable des systèmes fiscaux.

Quant à la contribution des patentes et à la contribution mobilière, elles ont été abolies en tant qu'impôts d'Etat. Elles ont été remplacées par les impôts cédulaires et par l'impôt général sur le revenu. Mais ces deux contributions subsistent encore comme impôts perçus soit au profit des départements, soit au profit des communes. La réforme des impositions départementales et communales est une question très difficile à résoudre. Elle est sur le chantier depuis très longtemps, mais ne paraît pas d'ailleurs approcher de sa solution.

Modalités de perception des impôts de consommation.

Ces impôts de consommation de l'une ou de l'autre de ces trois catégories peuvent être perçus et sont, en fait perçus avec bien des modalités diverses. Ils peuvent d'abord être perçus chez le producteur lui-même. C'est le cas dans le système fiscal français, de l'impôt sur l'alcool et sur la bière. Ils peuvent être perçus à l'occasion de l'expédition de la marchandise; tel le droit de circulation sur les vins. Ils peuvent aussi être perçus au moment où la marchandise française franchit soit les frontières de l'Etat, soit les limites de la commune. Aux frontières, c'est le cas des droits de douane; aux limites des communes, ce sont les droits d'octroi, qui sont perçus, non au profit de l'Etat, mais des communes. Ils peuvent encore être perçus chez le consommateur lui-même. C'est le cas des impôts sur les voitures, sur les chevaux, les pianos, les billards. C'est le cas aussi de la contribution mobilière en tant qu'impôt communal et départemental. Enfin ces impôts de consommation peuvent être perçus chez le vendeur, comme dans le cas de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

La perception par le monopole d'Etat.

Il y a un mode de perception des impôts de consommation qu'il faut mettre tout à fait à part, parce qu'il ne ressemble pas aux autres. C'est la perception au moyen de l'institution d'un monopole d'Etat. C'est le cas, en France, des tabacs d'une part et des allumettes chimiques d'autre part. Ici on peut dire que, dans la forme, ou tout au moins dans l'apparence, on n'est plus en présence d'un impôt. Dans la forme, l'impôt sur les tabacs et les allumettes a complètement disparu, seulement, si on envisage le fait économique, les monopoles d'Etat sont bien des impôts. L'Etat a, en

Source : BIU Cujas

C'est en réalité un impôt.

effet institué et a conservé le monopole des tabacs et des allumettes, parce que, ayant le monopole de ces marchandises, il peut les vendre au public à un prix sensiblement plus élevé que celui qui serait déterminé par la concurrence, si elle existait. Et ce supplément de prix que le monopole permet à l'Etat de prélever sur le consommateur, c'est bien, en réalité, un impôt.

Critique des monopoles.

Le monopole d'Etat est une forme de perception de l'impôt de consommation que l'on peut conserver lorsqu'elle existe, mais qu'il n'y a pas lieu de multiplier parce qu'avec l'institution du monopole l'Etat se transforme en commerçant ou en industriel et qu'il n'a pas, en général, les qualités qu'il faut pour exercer convenablement ces deux professions.

La productivité du monopole des tabacs vient de son ancienneté.

On objecte, avec une certaine raison, que le monopole des tabacs est extrêmement productif. C'est vrai. Mais à quoi cela tient-il ? Le monopole des tabacs est extrêmement productif parce que c'est un monopole ancien, qui avait déjà existé pendant un certain temps sous l'Ancien Régime, qui avait été supprimé, puis rétabli au commencement du XIXème siècle. Lors de ce rétablissement, la consommation du tabac était loin d'avoir l'importance qu'elle a à l'heure actuelle. Le monopole des tabacs a bénéficié ainsi de l'énorme accroissement de consommation qui s'est produit sur cette denrée et la plus value résultant du changement dans les habitudes a profité entièrement à l'Etat, sans qu'il en ait eu le mérite. Mais s'il faut attendre un siècle pour qu'un monopole nouveau soit aussi productif que celui-ci, ce ne sont pas des ressources que l'on puisse employer dès maintenant pour combler, par exemple, un déficit dans les finances publiques.

Le monopole des allumettes serait plus productif s'il était un impôt.

Le monopole des allumettes chimiques, qui est récent - il a été institué en France après la guerre de 1870 - a commencé par être concédé à une compagnie privée. Un peu plus tard, l'Etat l'a repris à son compte. Il est beaucoup moins productif que le monopole des tabacs et il est probable qu'une industrie des allumettes qui serait exercée librement et sur laquelle l'Etat, bien entendu, percevrait un impôt, ferait tomber dans les caisses du Trésor des sommes plus élevées que celles que rapporte ce monopole.

Il n'y aurait qu'un moyen, et on l'a quelquefois proposé, de rendre l'institution des monopoles nouveaux immédiatement productive ce serait d'exproprier sans indemnité les industries qui exercent telle ou telle branche d'activité. Seulement cela aurait des conséquences tellement graves au point de vue économique

Source : BIU Cujas

que c'est un moyen qu'il faut se garder d'employer.

Le tarif de l'impôt.

Quel que soit le moyen par lequel on perçoit l'impôt de consommation, il y a une question générale qui se pose pour l'Etat, à laquelle il doit s'efforcer de répondre le mieux possible, parce que c'est de la solution de cette question que dépend le rendement de l'impôt. C'est la question du tarif auquel il convient de percevoir l'impôt.

Le taux très élevé de donne pas toujours le meilleur rendement.

Tant qu'il est léger, la question ne se pose pas. Tant que les besoins financiers de l'Etat ne sont pas très grands, l'impôt demeure nécessairement assez léger. Mais lorsque les besoins de l'Etat augmentent et que l'on cherche à porter le plus haut possible le rendement du système fiscal, on est naturellement amené à élever le taux des impôts de consommation. C'est alors que la question se pose, parce que l'expérience a appris - et le raisonnement suffirait d'ailleurs à le démontrer - qu'en matière d'impôts de consommation ce n'est pas nécessairement le taux le plus élevé qui donne à l'Etat les rendements les plus avantageux. En effet, si le taux dépasse un certain niveau, qu'on ne peut constater d'ailleurs que par expérience, on voit la consommation se restreindre. Le rendement de l'impôt cesse alors d'être celui qu'on avait espéré. Ce n'est là qu'une application entre beaucoup d'autres de la théorie générale des prix. Le vendeur, même s'il dispose d'un monopole, n'a pas intérêt à élever trop sensiblement le prix auquel il vend la marchandise, parce que, à ce moment, la consommation se restreint.

Nombreux exemples.

Et ceci n'est pas vrai seulement pour les impôts de consommation. C'est vrai aussi, dans bien des cas, des impôts sur la circulation matérielle ou juridique qui ne sont pas le prix de services particuliers que l'Etat rend aux usagers. Il y a de très nombreux exemples, dans le système fiscal français, d'impôts qui n'ont pas donné ce qu'on espérait, parce que le taux avait été trop élevé. Il y a un exemple tout à fait récent, qui remonte à l'après-guerre. Parmi les ressources que l'on a cherché à créer après la guerre et même déjà pendant, il y avait l'élévation des prix de vente des tabacs. On a cru qu'on pouvait élever sans inconvénient le prix du tabac pour augmenter les ressources du Trésor, qu'on pouvait notamment augmenter très sensiblement le prix des tabacs de luxe, parce que les gens qui achetaient des cigarettes ou des cigares de luxe pouvaient payer n'importe quel prix. Or il est arrivé que ces consommateurs ont fumé des tabacs beaucoup plus ordinaires et l'augmentation du prix des tabacs de luxe n'a pas rendu ce qu'on en espérait. Ce n'est que par expérience, par tâtonnement, que l'Etat

Tabacs de luxe.

Source : BIU Cujas

peut arriver à déterminer le prix optimum qui lui rapportera le rendement le plus élevé.

La trop grande baisse du taux n'est pas non plus avantageuse.

La question se pose d'ailleurs en sens inverse. Il y a un certain nombre de gens qui soutiennent qu'en matière d'impôts de consommation ou de circulation l'Etat a toujours intérêt à baisser les taux qu'il perçoit. C'est une théorie extrêmement optimiste et qui serait avantageuse pour tout le monde. Plus l'Etat baisserait ses tarifs d'impôt ou le montant de ses taxes, plus la consommation se développerait et plus l'impôt produirait. Cette manière de voir contient peut-être une part de vérité, mais il ne faut pas l'exagérer et l'expérience démontre que lorsqu'on porte à l'excès cet abaissement des taxes ou des impôts de consommation, sans doute l'usager ou le consommateur se réjouissent, mais l'Etat, au total, recueille moins qu'avec des taux plus élevés. Il y a eu de cela, au début du XX° siècle, un exemple tout à fait caractéristique.

Exemple des tarifs postaux de 1905.

Jusqu'en 1905, dans le tarif français, les lettres ordinaires payaient une taxe de 15 centimes, ce qui faisait tout de même moitié plus qu'à l'heure actuelle. C'était donc une taxe assez élevée. En 1905, on a abaissé cette taxe à 10 centimes, ce qui équivalait aux 50 centimes actuels. Les hommes politiques qui ont fait passer cette réforme - non sans résistance de la part du ministre des finances - ont fait valoir que, par l'accroissement du nombre de lettres transportées, on retrouverait tout de suite un rendement supérieur à celui qu'on avait avec la lettre à 15 centimes. Expérience faite, ce n'était pas exact et pendant un certain nombre d'années le rendement de la taxe sur les lettres ordinaires a été plus faible qu'avant la réforme. Elle était sans doute avantageuse pour le public, mais elle a creusé pendant un certain temps un trou assez appréciable dans les finances de l'Etat.

Fonction des impôts de consommation.

Quelle est la fonction que remplissent, dans le système fiscal, ces impôts de consommation ou sur la circulation ? Ce sont des impôts intérieurs dont la perception est, en général, assez commode pour l'Etat, ils remplissent donc au moins une des conditions générales que nous avons précédemment exposées.

La perception en est commode.

On les perçoit, en effet, soit au moment où se produit le mouvement d'argent (les droits de timbre) (lorsque l'argent se déplace, l'occasion est bonne pour l'Etat d'en saisir une partie au passage), soit chez le producteur lui-même. Ce n'est pas l'usager qui doit payer l'impôt, il est perçu chez l'industriel, le commerçant, le transporteur, qui eux, bien entendu,

augmentent ensuite d'autant le prix de leurs marchandises ou de leurs services. Dans ce système, répandu notamment en France, le producteur, le commerçant, le transporteur deviennent une sorte de collecteur d'impôt pour le compte de l'Etat. Par la suite, sans doute, l'usager ou l'acheteur paie l'impôt, mais il ne sait pas toujours très bien qu'il le paie; il ne peut discerner, dans le prix global qu'on lui demande, ce qui est la part véritable qui représente l'impôt perçu chez le producteur.

Certains auteurs ont même dit que cette forme d'impôt détermine une sorte d'anesthésie fiscale. Cette expression est un peu exagérée, mais rend cependant assez bien compte de l'espèce d'insensibilité que ce mode de perception peut déterminer chez le consommateur.

Ils sont très productifs.

Une autre qualité de ces impôts sur la circulation ou la consommation, c'est leur grande productivité. Ils font tomber dans les caisses du Trésor des sommes bien plus importantes que celle que l'Etat peut retirer des impôts directs. Les impôts directs présentent une très grande importance théorique mais, pratiquement, ils sont moins productifs que les impôts sur la circulation ou les impôts de consommation.

Ils atteignent tout le monde.

Ils sont productifs parce qu'ils atteignent tout le monde. Il n'y a pas d'exemption possible diminuant leur rendement. D'autre part, ce sont des impôts qui suivent pas à pas tout le développement de la richesse nationale. Lorsqu'elle augmente, et avant que l'impôt direct ait pu en prendre sa part, les gens dépensent davantage et, par conséquent, les impôts sur la consommation et la circulation rapportent davantage à l'Etat.

Notamment ceux que l'impôt direct n'atteint pas.

Enfin ils présentent une dernière qualité, celle d'atteindre des catégories de contribuables que l'Etat ne peut imposer ou tout au moins imposer facilement au titre des impôts directs, qui comportent tous des atténuations à la base et des exemptions. Tout cela diminue sensiblement leur rendement. Par l'impôt indirect sur la circulation et la consommation l'Etat peut atteindre les catégories de contribuables qui ne sont pas assujettis au paiement de l'impôt direct.

Critiques contre les impôts indirects.

Quelles sont les critiques que l'on peut formuler contre les impôts indirects.

Si la perception de ces impôts est assez commode pour l'ensemble du public, elle comporte par contre des procédés souvent très désagréables pour les professionnels qui ont à faire l'avance de l'impôt. Comment se fait la perception de ces impôts pour les fabricants, les industriels, les commerçants qui en

Source : BIU Cujas

font l'avance, et qu'ils reprendront ensuite sur le public?

Gêne que leur perception occasionne aux commerçants.

Elle se fait en imposant aux professionnels des formalités compliquées. Il faut qu'ils tiennent des registres, une comptabilité particulière soumis au contrôle du fisc. Tout cela est pour eux assez désagréable, leur coûte de l'argent et nécessite parfois le recrutement d'un personnel spécialisé. Dans certains cas, lorsque les formalités sont très compliquées, cela peut aller jusqu'à gêner la production elle-même.

Gêne pour le public.

Il faut ajouter d'autre part que si la perception de ces impôts est, en général, commode pour le public, elle comporte parfois pour lui certains inconvénients. Il me suffira de rappeler que, pour le paiement des droits de douane ou des droits d'octroi, lorsqu'on franchit les limites d'un pays ou d'une ville, on est forcé de répondre à l'interrogation classique : "Avez-vous quelque chose à déclarer ?" Et, le cas échéant, il faut montrer le contenu de ses colis. C'est évidemment une formalité assez désagréable.

On ne peut les proportionner aux ressources du contribuable,

En second lieu, il est très difficile de proportionner le fardeau de l'impôt aux ressources du contribuable. Ces impôts indirects frappent un peu à l'aveuglette tous les consommateurs du produit taxé, quelles que soient leurs ressources.

ni les adapter aux qualités d'une même marchandises.

Il est également très difficile, dans ces impôts de consommation, de distinguer selon les qualités diverses de la même marchandise. Il y a bien des catégories à distinguer dans une même marchandise et il est difficile que l'impôt tienne compte des qualités différentes du même produit.

En résumé, les impôts indirects aboutissent assez souvent à frapper les revenus modestes d'une façon disproportionnée. C'est cela qui rend légitime l'institution d'un impôt progressif sur le revenu qui a pour objet de redresser les inégalités inhérentes à la perception de l'impôt indirect.

Leur nécessité.

Après avoir montré les qualités et les défauts de ces impôts, il convient de rappeler que, dans l'état actuel des finances publiques de tous les pays, ils sont absolument indispensables, et aucun Etat ne peut s'en passer.

L'impôt direct et l'impôt indirect, distinction au point de vue économique.

On distingue, au point de vue économique, les impôts directs et les impôts indirects. Les impôts directs frappent le revenu ou le capital comme tels, sans que ce revenu ou ce capital ait besoin de se manifester par des faits extérieurs. Au contraire, les impôts indirects frappent les ressources du contribuable à l'occasion de faits par lesquels ces

ressources se manifestent : faits de consommation ou de circulation de la richesse.

et du point de vue administratif.

Sur le terrain économique c'est une distinction qu'il faut retenir; mais cette distinction ne se fait pas de la même façon lorsqu'on passe du domaine économique dans le domaine du droit positif. Dans le dro administratif français notamment, ce n'est pas du tou la même chose. On appelle impôts directs ceux qui son perçus au moyen d'un rôle nominatif. C'est l'existence de ce rôle qui permet de distinguer l'impôt direct de l'impôt indirect.

Variété ou unité d'impôts.

Dans les sytèmes fiscaux modernes, étant donné les grands besoins financiers de l'Etat, il y a toute une série d'impôts : impôts directs sur le revenu et, dans certains cas, sur le capital, et une très grande variété d'impôts sur la circulation et la consommatio des biens.

On s'est souvent demandé pourquoi il y avait une telle complication dans les systèmes fiscaux et s'il ne serait pas beaucoup plus simple de les ramener à l'unité, c'est-à-dire de faire table rase de ces taxes multiples que les Etats perçoivent et de les remplacer

L'impôt unique.

par un impôt unique. C'est sous cette forme que l'Etat demanderait au contribuable de lui fournir la portion de son revenu dont il aurait besoin.

Cette idée de l'impôt unique qui, sur le papier, serait quelque chose de très simple, n'est pas neuve.

Les physiocrates.

A la fin du XVIIIème siècle l'école des physiocrates avait préconisé un impôt unique qui devait être un impôt sur la terre.

La conception physiocratique a été abandonnée, mais dans tout le cours du XIXème siècle, on a vu re-

Autres conceptions.

paraître de temps en temps cette idée. Elle a pris deux formes. Certains auteurs ont préconisé un impôt unique sur le revenu; d'autres, plus rares d'ailleurs, ont préconisé un impôt assis sur le capital.

La conception de l'impôt unique sur le revenu qui théoriquement, serait très simple, se heurte en fait à

Objections à l'impôt unique sur le revenu.

objections décisives.

Tous les citoyens devraient déclarer leurs revenus et on demanderait à chacun le pourcentage dont l'Etat aurait besoin pour faire face aux dépenses publiques. Ce serait évidemment très simple, mais la constatation du revenu est une chose fort difficile à faire. On n'arrive jamais à constater d'une façon précise le revenu des divers contribuables et cela a pour conséquence de créer de grosses inégalités. Il y en a dont le revenu est à peu près exactement connu; d'autr au contraire pour lesquels l'Etat doit se contenter

Source : BIU Cujas

d'approximations grossières. Lorsque, à côté de l'impôt sur le revenu, il y en a d'autres, l'inégalité peut se trouver compensée par ailleurs. Mais dans l'hypothèse d'un impôt unique sur le revenu ces inégalités prendraient un relief extraordinaire et aboutiraient à un état de chose choquant, ce qui ne faciliterait pas l'obéissance des citoyens aux injonctions fiscales.

D'autre part, les Etats démocratiques ont une tendance inévitable à ne pas frapper les revenus au-dessous d'une certaine limite. Dans un système fiscal complexe cela peut se défendre, parce que les petits revenus qui échappent à l'impôt sur le revenu sont frappés par d'autres impôts. Dans l'hypothèse d'un impôt unique sur le revenu, il y aurait une masse de contribuables qui ne payeraient rien. Conséquence : ou bien l'Etat ne pourrait faire face à ses dépenses - et c'est l'hypothèse la plus probable - et le déficit s'installerait en permanence dans les budgets publics; ou bien - ce qui revient à peu près au même - il faudrait porter le taux de l'impôt sur la minorité qui payerait à un niveau tel qu'elle ploierait sous le fardeau. Il y aurait alors une telle évasion de capitaux qu'on aboutirait pratiquement au déficit permanent dans les budgets.

Enfin, au point de vue du contribuable, lorsqu'il a à supporter un certain fardeau fiscal, ce n'est pas du tout la même chose de payer au moyen d'un seul impôt la somme réclamée ou de la payer sous des formes diverses qui se corrigent et, dans une certaine mesure, s'ignorent les unes les autres. Au point de vue psychologique cela a une grande importance. L'effet produit dans le cas de la multiplicité et de la dissémination des impôts est bien moins fâcheux que dans l'hypothèse d'un impôt unique. Et cet effet psychologique est une chose dont un Etat ne peut se désintéresser. Moins le contribuable a le sentiment de la grandeur de la somme qu'il paie, plus la perception de l'impôt est facile.

Objections à l'impôt unique sur le capital.

La conception de l'impôt unique frappant le capital est encore beaucoup moins défendable que la première. D'ailleurs elle a été beaucoup moins souvent présenté et défendue. En effet, avec cet impôt unique la base fiscale sur laquelle l'Etat aurait à édifier son budget serait extrêmement étroite, tellement étroite qu'on ne pourrait établir un budget vraiement solide.

La proportion des revenus qui proviennent du capital vraient selon les pays et, dans le même pays, cette proportion n'est pas non plus la même d'une époque à

Source : BIU Cujas

une autre. Mais si nous prenons l'exemple de la France à l'heure actuelle, et sans vouloir trop préciser parce que, en cette matière, les précisions sont difficiles, on peut dire que les revenus qui proviennent du capital représentant à peu près 40 pour cent de l'ensemble des revenus français. Avec un impôt unique sur le capital on aurait donc à asseoir le fardeau de l'impôt sur une base manifestement trop réduite, et les difficultés signalées au sujet de l'impôt unique sur le revenu prendraient une ampleur bien plus grande.

Mais il y a une autre objection qui, à elle seule, suffirait : l'impôt unique sur le capital aboutirait à des conséquences tout à fait choquantes. Voici un homme qui a amassé pour la fin de sa vie un petit capital, 200.000 francs par exemple. Avec l'impôt unique, ce malheureux capitaliste serait accablé d'impôts puisque la base fiscale serait extrêmement étroite. En même temps, l'homme qui gagne 200.000 francs par an dans une profession industrielle ou commerciale n'aurait aucun impôt à payer. C'est un résultat qui suffit à faire juger cette conception de l'impôt unique sur le capital. Il faut donc se résigner, vu l'énormité des dépenses des Etats, à des systèmes fiscaux compliqués qui, tant bien que mal, corrigent les défauts d'un impôt par les qualités d'un autre.

L'incidence de l'impôt c'est une question très compliquée, mais dont nous ne dirons que l'essentiel.

Qu'est-ce que l'incidence en matière d'impôts ?

Le législateur peut bien déterminer et détermine c'est son rôle - quelles sont, pour tel ou tel impôt les personnes qui doivent le payer. Mais lorsque le législateur a ainsi déterminé quelles seront les personnes auxquelles on devra s'adresser pour percevoir l'impôt, cela ne veut pas dire que ce soit ces payeurs légaux qui, en définitive, vont en supporter la charge. Ces derniers s'acquittent des sommes qui leur sont réclamées et c'est alors que les phénomènes d'incidence entrent en jeu.

Ces phénomènes ont pour résultat de rejeter très souvent sur d'autres personnes une partie ou, dans certains cas, la totalité de la charge que les payeurs légaux ont dû tout d'abord supporter. Ce qu'on appelle incidence en matière d'impôt c'est le point sur lequel, en définitive, se fixe la charge de l'impôt. C'est aussi, par extension, l'ensemble des phénomènes par le moyen desquels se fait cette translation qui fait passer la charge de la tête du payeur légal sur la tête d'une autre personne.

Les phénomènes d'incidence sont très complexes. On ne peut les ramener à une formule unique. Il n'y a,

Source : BIU Cujas

à aucun degré, ce qu'on pourrait appeler une loi de l'incidence. Etant donné cette complexité, on ne peut procéder ici que par le moyen d'exemples.

Exemples.

Impôts sur les denrées alimentaires.

I° - Dans le cas des impôts de consommation, par exemple sur la bière, l'alcool, le sucre, c'est le fabricant qui paye l'impôt. Les impôts sur l'alcool sont perçus tantôt sur le producteur, tantôt sur le commerçant; les impôts sur le sucre sont perçus soit sur le fabricant, soit sur le raffineur. Mais, bien entendu, les personnes qui ont ainsi payé l'impôt ne vont pas, en définitive, en supporter la charge fiscale. Cela était d'ailleurs dans les intentions du législateur. Lorsqu'il a institué les impôts sur ces denrées alimentaires, son intention n'était pas que ce soit les fabricants qui en gardent la charge, mais bien qu'elle se répartisse en fin de compte sur l'ensemble des consommateurs.

Par conséquent l'incidence s'opère par le fait que l'industriel qui a payé l'impôt augmente d'autant le prix de la marchandise. Ici l'incidence entre tout à fait dans le plan du législateur.

L'impôt sur le chiffre d'affaires.

Un phénomène élastique se produit pour l'impôt sur le chiffre d'affaires. Après la guerre, lorsque le législateur a institué l'impôt sur le chiffre d'affaires, son intention a bien été qu'il se répercute sur l'ensemble des consommateurs.

Quelquefois l'incidence ne se produit pas contrairement au voeu du législateur.

Seulement il y a des cas dans lesquels la répercussion de l'impôt sur le consommateur ne peut pas se faire ou ne se fait que d'une façon incomplète. Certainement, lorsque les affaires vont bien, la répercussion se fait sans peine. Il arrive même que le professionnel qui a payé l'impôt le répercute accru sur le consommateur et augmente le prix de la marchandise d'une somme supérieure à celle qu'il a dû payer. Mais lorsque survient une période de crise et que le commerçant, pour écouler sa marchandise, doit consentir des sacrifices plus ou moins considérables, il peut alors arriver qu'il soit contraint de garder pour lui une partie au moins de la charge de l'impôt. C'est le cas notamment lorsqu'un professionnel a vu ses stocks s'accumuler et qu'il veut les liquider à n'importe quel prix.

Les patentes. L'impôt sur les bénéfices commerciaux et industriels.

2° - Parmi les impôts qui frappaient le commerce et l'industrie, avant la guerre, il y avait l'impôt des patentes, qui frappait d'une façon très grossière les bénéfices du commerce et de l'industrie. Cet impôt a été remplacé par la loi de 1917, en ce qui concerne l'Etat, par un impôt sur les bénéfices du commerce et de l'industrie. Ce dernier impôt, dans l'intention du législateur français, devait rester à la

Source : BIU Cujas

charge du commerçant ou de l'industriel . Il a bien pour objet de prélever une part des bénéfices que réalisent normalement les commerçants ou les industriels; il ne doit comporter aucune incidence et ne doit pas se répercuter sur la masse des acheteurs.

L'incidence a lieu quelquefois, malgré le voeu du législateur.

Seulement cette intention du législateur, pas plus que la précédente, n'est toujours exactement réalisée. Dans des périodes comme celles que nous traversons, il est certain que le commerçant ou l'industriel n'ont pas le moyen de répercuter sur l'acheteur l'impôt sur les bénéfices qu'ils ont payé et tout se passe conformément aux intentions du législateur. Mais dans les périodes de prospérité, comme celles de ces dernières années, où l'on voit les acheteurs solliciter les vendeurs qui peuvent alors faire la loi sur le marché, les commerçants ont la possibilité d'élever assez le prix de la marchandise pour y inclure, non seulement les impôts de consommation, mais aussi l'impôt sur leurs bénéfices, de sorte que, s'ils demeurent les payeurs légaux de l'impôt, ils ont la possibilité de rejeter sur d'autres tout ou partie de la charge que le législateur voulait leur imposer.

impôt foncier

3° - L'impôt foncier sur les propriétés loties est un impôt qui, dans la pensée du législateur, doit demeurer fixé sur le payeur légal, c'est-à-dire le propriétaire de la maison. En période normale, lorsqu'il y a à peu près équilibre entre l'offre et la demande, le propriétaire garde pour lui le fardeau de l'impôt. Mais lorsque survient une période exceptionnelle, comme celle que nous avons traversé[e] après la guerre, les propriétaires se trouvent alors en situation de faire leurs conditions aux candidats locataires. La situation se renverse et on voit les propriétaires répercuter sur les locataires une partie au moins du fardeau de l'impôt, à moins que la loi n'intervienne. Mais si la loi intervient c'est encore une source de nouvelles complications.

Ces trois exemples assez simples montrent la très grande complexité de ces phénomènes d'incidence.

Impôts ne donnant pas lieu à l'incidence.

Tous les impôts ne donnent pas lieu à ces phénomènes d'incidence. Il y a deux catégories d'impôts pour lesquels les phénomènes d'incidence ne peuvent se produire. Ce sont, d'une part, les impôts directs soit sur le revenu, soit sur le capital, à condition qu'il s'agisse d'impôts personnels frappant l'ensemble

Impôts personnels sur le revenu ou le capital.

du revenu ou du capital du contribuable. Ces impôts ne se prêtent pas aux phénomènes d'incidence.

En effet, voici un contribuable qui a été obligé de déclarer au fisc la totalité de son revenu. On lui réclame 15, 20, 25 % et parfois davantage du revenu

Source : BIU Cujas

déclaré, mais il n'y a pas d'incidence possible. Le contribuable est obligé de garder pour lui la charge totale de l'impôt.

Impôts sur les successions.

Il y a d'autre part, une autre catégorie d'impôts qui ne se prêtent pas non plus aux phénomènes d'incidence. Ce sont les impôts sur les successions. Lorsqu'une succession étant ouverte, le fisc vient prélever une partie du capital ainsi transmis à cause de mort, il n'y a pas d'incidence possible. Le successeur touche le montant de la succession diminué du montant de l'impôt. Il ne peut en rejeter la charge sur personne.

Tous les autres impôts y donnent lieu.

Ce sont là les deux catégories d'impôts qui ne donnent pas lieu aux phénomènes d'incidence. Mais tous les autres impôts sans exception donnent lieu à l'incidence.

Ce sont d'abord les impôts réels, à la différence des impôts personnels dont nous venons de parler, sur le revenu ou sur le capital. Par exemple l'impôt foncier sur les maisons ou sur les terres, puis les impôts sur le revenu des valeurs mobilières. Lorsqu'un Etat institue un impôt sur le revenu des valeurs mobilières cela tend, toutes autres choses légales, à déterminer une baisse des cours de bourse, parce que l'acheteur éventuel ne sera disposé à acquérir la valeur qu'à un cours qui tiendra compte de la diminution du revenu provoqué par l'impôt.

Enfin, c'est le cas des impôts qui frappent les bénéfices du commerce et de l'industrie ou de l'agriculture. Donnent également lieu aux phénomènes d'incidence tous les impôts de consommation et tous les impôts sur la circulation autres que les impôts successoraux.

Raisons de cette incidence.

Par conséquent tous les impôts autres que ceux des deux catégories mentionnées plus haut donnent lieu aux phénomènes d'incidence. Et c'est très facile à comprendre.

Tous ces impôts portent, non sur la personne, mais sur la chose : valeur mobilière, terres, maisons, etc... Ces choses sont l'objet d'échanges. Elles passent constamment d'une main à l'autre. Si elles ne sont pas l'objet d'échange par voie de transmission de propriété, elles sont au moins objets d'échange par transmission du droit à l'usage. C'est le cas des contrats de location. Toutes les fois qu'une chose est objet d'échange et qu'elle paye un impôt, une lutte s'institue entre l'acheteur et le vendeur, ce dernier s'efforçant de vendre la chose ou l'usage de la chose

Source : BIU Cujas

à un tel que ce soit l'acheteur ou le locataire qui supporte, en fait, la charge de l'impôt. De son côté, l'acheteur s'efforce de faire le contraire, de sorte que, pour tous ces impôts, les phénomènes d'incidence prennent la forme d'une lutte sur la détermination du prix de l'usage de la chose ou de la chose elle-même. C'est un des aspects de la lutte pour le prix qui, constamment, s'institue entre acheteurs et vendeurs.

Le législateur n'est pas maître de l'incidence.

La moralité à tirer de cette rapide étude c'est qu'en matière d'impôts, le législateur ne fait pas tout ce qu'il veut. Il ne peut faire autre chose que de déterminer quels seront les payeurs légaux de l'impôt. Cela fait, les phénomènes d'incidence entrent en jeu et produisent, dans certains cas, des résultats conformes à ceux qu'attendait le législateur. Dans d'autres, les conséquences sont tout à fait le contraire. Ainsi le législateur est bien loin de faire ce qu'il veut en matière d'impôts, comme d'ailleurs en toutes matières économiques.

Mais son rôle n'est pas pour cela inutile.

De cette constatation, certains auteurs ont tiré une conclusion qui, à notre sens, est manifestement exagérée. On a dit : "Personne n'est maître des phénomènes d'incidence. C'est un des aspects de ce jeu extrêmement varié que représentent les phénomènes d'échange. Par conséquent ce n'est pas la peine que le législateur se préoccupe de réformer et d'améliorer les système fiscaux, puisque tout ce qu'il peut tenter est emporté dans le courant des phénomènes d'incidence et qu'en réalité ce n'est pas le législateur qui fait la loi. Aussi les meilleurs impôts sont les plus anciens, parce que le public s'y est accommodé, les situations s'y sont adaptées et le mieux est de laisser les choses en l'état".

Bien que cette thèse ne soit pas sans fondement, il est certain que même un mauvais impôt, à la longue, finit par devenir insupportable. Seulement c'est tout de même une conclusion exagérée. De ce que le législateur ne peut faire ce qu'il veut, il n'en résulte pas que la loi ne puisse absolument rien. C'est déjà quelque chose que de déterminer quels sont les payeurs légaux et c'est une solution mauvaise - comme toutes les solutions paresseuses - que de prétendre qu'en matière d'impôt il n'y a rien à faire, qu'à laisser subsister les anciens impôts parce que le public s'y serait accommodé. La vérité est entre les deux extrêmes.

Source : BIU Cujas

Chapitre III

L'EMPRUNT.

Crédit public et crédit privé.

Tous les Etats ont recours à l'emprunt. Tous par conséquent ont constitué une dette publique plus ou moins lourde. Ces dettes publiques forment la matière de ce qu'on appelle le crédit public. Par conséquent, à côté du crédit privé, qui a été étudié l'an dernier, il y a le crédit public . Il y a une très grande ressemblance entre les phénomènes de crédit privé et les phénomènes de crédit public. Mais ce qui nous intéresse ici, ce sont les différences qui existent entre ces deux sortes de crédit. Nous n'indiquerons que les deux principales. Ce sont :

L'Etat peut émettre des emprunts perpétuels.

I° - Les Etats peuvent, en fait, user de certains modes d'emprunts qui sont inaccessibles aux simples particuliers. Ils peuvent se procurer des ressources sous forme d'emprunts perpétuels. C'est une forme d'emprunt caractérisée par le fait que l'Etat n'est, à aucun moment, obligé de rembourser. Ces emprunts perpétuels, qui étaient cependant usités dans l'ancien régime sous la forme de ces rentes perpétuelles dont on vous a parlé dans les cours d'histoire du droit, sont à l'heure actuelle, en fait sinon en droit, étant donné le milieu économique, inaccessibles aux particuliers et aux sociétés privées. Une société anonyme qui lance un emprunt obligataire ne le fait évidemment que pour un nombre d'années déterminé. On ne consentirait pas à souscrire des obligations qui ne seraient à aucun moment remboursables. Au contraire, les Etats peuvent très bien user de l'emprunt perpétuel.

Le système de sanctions n'est pas le même.

2° - Les emprunts d'Etat qui forment la matière du crédit public ne comportent pas le même système de sanctions juridiques que les emprunts conclus de particulier à particulier ou de société privé à particulier. Lorsque le débiteur est une personne ou une société privées, s'il manque aux obligations contractées, il y a un système de sanctions juridiques qui entre en jeu sans difficulté : sommation d'avoir à payer, instance engagée devant les tribunaux compétents, jugement rendu par ces tribunaux et, ensuite, toute la série des voies d'exécution offertes au créancier pour se faire payer.

Certes cela n'est pas toujours très simple et souvent coûte de l'argent au créancier, mais enfin il

Source : BIU Cujas

peut aboutir à se faire payer. Tandis que, lorsqu'on a affaire à un Etat, la violation par celui-ci de ses engagements ne déclenche pas du tout le même système à peu près automatique de sanctions.

Pas de condamnation ni d'exécution contre l'Etat.

Un Etat qui a placé ses rentes, ses obligations, ses emprunts dans le public national, a contracté ce qu'on appelle un emprunt intérieur. Les propriétaires de titres sont les nationaux de l'Etat débiteur. Dans ce cas si, à un moment donné, l'Etat cesse de payer ou, suivant la périphrase employée, suspend le paiement des intérêts ou le remboursement du capital, les nationaux porteurs de titres d'emprunt ne peuvent que protester, mais ils n'ont pas de tribunaux devant lesquels ils puissent porter, sous la forme judiciaire, leurs réclamations. Aucun tribunal ne peut condamner l'Etat à payer. En admettant même qu'un tribunal condamne l'Etat, il n'y a pas de voies d'exécution possibles. Par conséquent, pour un emprunt intérieur, le porteur de titres est à la discrétion de la bonne foi, de la bonne volonté de l'Etat.

Cela ne veut pas dire qu'un Etat veuille arbitrairement et sans dommages pour lui violer les engagements pris à l'égard de ses propres nationaux. Il est clair qu'un Etat mauvais payeur aura, par la suite, au moins tant que le souvenir n'en sera pas effacé, beaucoup de peine à se procurer par voie d'emprun les sommes dont il a besoin. Un Etat mauvais payeur a ce qu'on appelle un mauvais crédit et s'il veut emprunter sur le marché intérieur il devra consentir des conditions exceptionnelles pour décider les gens à lui apporter de nouveau leur argent. Mais évidemment cela ne vaut pas une sentence de tribunal que l'on puisse amener à exécution par les voies ordinaires.

Les recours et actions contre un Etat étranger sont bien peu efficaces.

Lorsqu'on a affaire, non à un emprunt intérieur, mais à un emprunt extérieur, les choses sont plus compliquées. Cela ne veut pas dire d'ailleurs que la situation des créanciers soit meilleure.

Qu'appelle-t-on emprunt extérieur ? C'est un emprunt dont les titres ont été placés par un Etat, en totalité ou en partie, sur des marchés autres que le marché national. Par exemple des Etats sud-américains, des Etats européens ont placé, depuis longtemps, sur le marché français, des emprunts extérieurs.

Lorsqu'un Etat qui a émis ses titres d'emprunt sur un marché étranger suspend le service de l'emprunt, le créancier peut, dans certains cas, obtenir des tribunaux de son pays une sentence contre l'Etat étranger défaillant. Mais ce n'est pas grand'chose

Source : BIU Cujas

que d'obtenir une sentence. Il faut la faire exécuter et c'est là que l'impossibilité pratique existe.

Dans certains cas, il peut y avoir un recours formé, non par les porteurs privés d'un emprunt extérieur, mais par l'Etat de qui relèvent ces créanciers : par exemple l'Etat français pour le compte de porteurs français d'un emprunt étranger. L'Etat de qui relèvent les créanciers lésés par la suspension du service de l'emprunt peut parfois porter l'affaire devant la Cour Internationale de Justice de La Haye, mais ce sont là des procédures qui ne peuvent se faire que dans certains cas déterminés et qui n'aboutissent que très difficilement à un résultat pratique.

Y a-t-il alors, en matière d'emprunt extérieur, des sanctions possibles ? Il y en a de deux sortes.

La première est celle indiquée tout à l'heure à propos des emprunts intérieurs. L'Etat défaillant amoindrit son crédit et, plus tard, s'il a besoin d'argent, il n'en trouvera qu'à des conditions bien plus onéreuses, s'il en trouve.

Pression diplomatique, politique ou militaire.

Il y a d'autres sanctions possibles, seulement elles supposent soit une pression diplomatique exercée par l'Etat de qui relèvent les créanciers sur l'Etat défaillant, soit une pression politique, soit une pression militaire. Mais ce sont là des sanctions très difficiles à mettre en mouvement.

La conclusion est qu'en matière d'emprunt d'Etat, il y a sans doute certaines sanctions, mais elles sont beaucoup moins promptes, beaucoup moins sûres et beaucoup moins énergiques que celles qui existent dans le cas des affaires purement privées.

Pour remédier à cette insuffisance de sanctions, il y a des Etats qui, lorsqu'ils font un emprunt, instituent ce qu'on appelle parfois des gages ou des hypothèques, mais ce n'est là encore qu'une sécurité souvent décevante.

Garanties particulières des emprunts d'Etat.

Certains emprunts d'Etat sont garantis par des sûretés particulières et on a cru trouver là le moyen de remédier à ces insuffisances de sanctions. Il s'agit, lorsqu'on parle de ces garanties particulières, d'emprunts extérieurs bien plutôt que d'emprunts purement intérieurs.

Affectation d'une recette au service de l'emprunt.

Par exemple l'Etat emprunteur va affecter telle ou telle recette au service de l'emprunt: le produit d'un impôt ou d'un ensemble d'impôts, d'un monopole, ou encore les recettes d'une ligne de chemins de fer, d'un port, etc... Souvent, lorsqu'un Etat institue une sûreté particulière pour le service d'un emprunt, il institue un organisme spécial qui sera chargé

Source : BIU Cujas

d'encaisser les recettes affectées à l'emprunt et de les distribuer selon les conventions intervenues.

Cette façon d'agir peut offrir des avantages. Les recettes affectées au service de l'emprunt ne tombent pas dans les ressources générales du budget. Elles sont mises à part et vont directement entre les mains des porteurs de titres. Cependant, quel que soit l'avantage de ces sûretés particulières, il faut bien se rendre compte qu'il y a là une garantie très inférieure à celle qu'apporte en matière de contrat privé la constitution d'une hypothèque ou d'un gage. Lorsque le créancier, en matière de contrat privé, se fait constituer une hypothèque ou un gage bien choisis, on peut dire que la garantie est aussi grand que possible. Lorsqu'il s'agit d'un emprunt d'Etat, on a beau avoir affecté au service de l'emprunt telle ou telle recette particulière, on a beau avoir institué des organismes spéciaux, il reste toujours le risque que l'Etat cesse de tenir ses engagements, cesse de verser dans une caisse particulière les recettes prévues ou qu'il dissolve purement et simplement les organismes spéciaux.

Infériorité de cette garantie.

On retombe alors dans la même question : contre les Etats défaillants, il n'y a pas de système de sanctions énergiques et simples comme contre les simples particuliers.

Parmi les emprunts côtés actuellement à la bourse de Paris il y en a plusieurs qui sont garantis par des sûretés particulières, ce qui n'a d'ailleurs pas toujours empêché la défaillance du service de certains emprunts.

L'emprunt, en tant que recette publique, se distingue et de l'impôt et de la recette domaniale. C'est un point déjà signalé et que nous allons préciser.

L'emprunt a pour ainsi dire deux faces : c'est une recette, comme l'impôt ou les produits des domaines; mais si c'est une recette pour le présent, c'est une charge pour l'avenir. En somme l'emprunt ne fait pas autre chose que de reporter la charge budgétaire du présent sur l'avenir. Au lieu de demander tout de suite à l'ensemble des citoyens la contribution nécessaire, on emprunte et ce sont les budgets futurs qui auront à supporter la charge du service des intérêts et de l'amortissement de l'emprunt. Il en résulte que l'emprunt ne peut être considéré comme une recette normale destinée à faire face aux dépenses ordinaires de l'Etat.

L'emprunt est une recette pour le présent et une charge pour l'avenir.

La question de savoir dans quelle mesure l'emprunt est un procédé financièrement légitime vaut la

Légitimité de ce procédé.

Source : BIU Cujas

peine qu'on s'y arrête. Pour bien en examiner les différents aspects, il faut prendre la question par deux côtés.

eux points de vue.

Il faut considérer d'abord la nature de la dépense à laquelle l'emprunt est destiné à faire face. Il faut ensuite considérer et comparer les effets de l'emprunt : effets économiques et financiers, avec ceux de l'impôt. L'Etat a le choix entre l'impôt et l'emprunt. Ce choix se détermine par la nature et la dépense et ensuite par la comparaison des effets que produisent au point de vue économique et financier soit l'emprunt, soit l'impôt.

' - Il doit rer à des dé- enses excep- ionnelles.

La question de la nature des dépenses est assez simple. Il est clair qu'il n'y a que les dépenses exceptionnelles qui donnent à l'emprunt un caractère de légitimité en tant que procédé financier. On ne peut songer à couvrir, sinon dans des cas tout à fait graves, des dépenses ordinaires au moyen de l'emprunt. Un Etat qui agirait ainsi irait rapidement à la faillite.

u'est-ce qu' ne dépense ex- eptionnelle ?

Seulement lorsqu'on a posé ce principe, on peut se trouver, dans la pratique, assez embarrassé parce que la limite est parfois incertaine entre les dépenses qu'on qualifiera d'exceptionnelles et celles qu'il faudra qualifier d'ordinaires. A quel moment commencent les dépenses exceptionnelles. Sur le papier, c'est assez difficile à déterminer, mais en fait c'est parfois assez difficile. En voici un exemple.

es travaux ublics ?

Tous les Etats exécutent des travaux publics et se constituent des armements. Les dépenses de travaux publics et d'armements sont des dépenses ordinaires. Mais, de temps en temps, il peut arriver qu'un Etat ait à faire en cette matière un effort exceptionnel. A un moment donné les circonstances peuvent lui imposer un effort plus grand que celui des années précédentes. On sera alors en présence d'une dépense exceptionnelle et il sera peut-être légitime de la couvrir par l'emprunt. Mais cela est assez dangereux, parce qu'on sera tenté, si à ce moment le budget est débarrassé, d'enfler un peu la note des dépenses exceptionnelles afin de diminuer d'autant celle des dépenses ordinaires. C'est là un tour de passe-passe assez habituel qu'on constate dans tous les Etats aux prises avec des difficultés financières.

En réalité, dans les Etats où la gestion financière est stricte, on procédait avant la guerre, alors que la situation était moins difficile, de la façon suivante.

On établissait, lorsque la nécessité d'un effort

Source : BIU Cujas

exceptionnel se faisait sentir, des programmes de travaux, répartis par exemple sur plusieurs années. On pouvait alors couvrir les dépenses par les recettes ordinaires, au lieu de faire en un temps très bref un effort exceptionnel nécessitant un emprunt. On pouvait ainsi substituer l'impôt à l'emprunt pour la couverture de la dépense.

Donc premier principe à poser : il n'y a que les dépenses exceptionnelles qui puissent justifier l'emprunt au point de vue financier. Mais parmi ces dépenses exceptionnelles, il y a lieu de faire une distinction. Toutes les dépenses exceptionnelles ne légitiment pas, au même degré, le recours à l'emprunt plutôt qu'à l'impôt. Il faut distinguer entre les dépenses exceptionnelles qui sont productives et celles qui ne le sont pas. Le mot productif s'entend ici au point de vue purement économique.

Ces dépenses exceptionnelles doivent être productives.

Il y a des dépenses exceptionnelles qui sont ou qui peuvent être productives. Ce sont les dépenses de travaux publics. Nous disons : "Sont ou peuvent être productives". Ce n'est pas tout à fait la même chose parce que tout travail public n'est pas nécessairement productif. Il faut bien choisir le programme de travaux qu'on veut exécuter, car on a vu parfois proposer, dans différents pays, des programmes magnifiques mais qui portaient en fait sur des travaux à peu près inutiles. Lorsque les travaux ont été bien choisis, on se trouve dans le cas où le recours à l'emprunt atteint le maximum de légitimité en tant que procédé financier. Un Etat qui emprunte pour exécuter un programme de travaux publics productifs se comporte comme ferait par exemple une société anonyme qui émet un emprunt obligataire lorsqu'elle veut agrandir ses usines ou changer son outillage.

Ce peut être aussi des dépenses indispensables bien que non productives.

A côté des dépenses exceptionnelles productives il y a celles qui ne le sont pas. Elles peuvent être utiles, indispensables, mais, au point de vue économique, ne peuvent être considérées comme productives.

(troubles politiques).

Ainsi lorsque survient dans un Etat une période de troubles politiques ou même un mouvement révolutionnaire, ces événements entraînent des dépenses sortant de l'ordinaire et que l'on couvre par l'emprunt, d'autant plus que dans ces périodes l'impôt ne rentre plus. Il n'y a donc que l'emprunt qui permette à l'Etat de faire face aux dépenses qui lui incombent.

(dépenses de guerre).

Il y a aussi les dépenses de guerre, indispensables au point de vue du maintien de l'existence nationale, mais qui ne sont pas productives au point de vue économique.

Source : BIU Cujas

Théoriquement, il n'est pas douteux que ces dépenses improductives, au point de vue économique, rendent moins légitime le recours à l'emprunt. Dans les cas sur lesquels nous raisonnons, les dépenses n'ont pas pour effet d'accroître, dans les années à venir, la capacité de production et, par suite, la capacité fiscale du pays, tandis que dans le cas de dépenses productives, celles-ci augmentent la richesse du pays et sa capacité de payer l'impôt plus tard.

On peut donc dire que les dépenses exceptionnelles non productives rendent le recours à l'emprunt moins légitime. Seulement c'est une formule qui, pratiquement, ne sert pas à grand'chose, parce que c'est précisément dans les cas que nous venons de signaler - troubles politiques, guerres - que le recours à l'emprunt se trouve, en fait, le plus indispensable.

2°- Comparaison des effets de l'impôt et de l'emprunt.

La question de la légitimité de l'emprunt a un second aspect. Il ne suffit pas de considérer la nature de la dépense, il faut se demander quels sont les effets et du recours à l'impôt et du recours à l'emprunt. A ce point de vue, il y a des considérations qui militent en faveur de l'emprunt, d'autres en faveur de l'impôt.

Avantage de l'emprunt pour le présent.

Le recours à l'emprunt a un avantage qui n'est pas niable. Il a pour objet et pour effet de faire passer dans les caisses du Trésor public des sommes actuellement disponibles que, par définition, le prêteur apporte volontairement, nous n'envisageons, en effet, en ce moment que des emprunts contractuels et parfaitement libres. Il en résulte que le recours à l'emprunt ne risque pas de gêner le fonctionnement de l'économie nationale. Ce ne sont pas des sommes que les prêteurs apportent parce qu'il y sont contraints; ils les apportent parce qu'ils y trouvent un avantage. Il y a là un minimum de gêne pour la marche de l'économie nationale. Cela pourrait faire préférer le recours à l'emprunt au recours à l'impôt, bien entendu en posant comme principe qu'il s'agit de dépenses exceptionnelles.

Mais l'emprunt est une chose pour l'avenir.

Mais voici maintenant l'autre côte de la question. Evidemment, au moment de son émission, l'emprunt apporte des ressources à l'Etat. Seulement, pour l'avenir, l'emprunt est une chose qui va se trouver coûter beaucoup plus cher à l'Etat et à l'économie nationale que l'impôt.

Lorsque l'Etat paie une dépense exceptionnelle au moyen de l'impôt, cette dépense n'est payée qu'une fois. Si, au contraire, on veut couvrir la dépense

par un emprunt, l'Etat devra d'abord rembourser le capital même qui lui a été apporté. Mais en attendant ce remboursement intégral, il faudra qu'il paie chaque année les intérêts. Si l'emprunt est à longue échéance - cinquante ou soixante ans par exemple - on s'aperçoit, à l'expiration de cette période, qu'il est sorti des caisses du Trésor beaucoup plus que ce qui y était entré.

Ainsi avec le recours à l'emprunt l'Etat se trouve débourser au total beaucoup plus qu'avec le recours à l'impôt. C'est une comparaison qui est bien faite pour rendre très prudent en matière d'emprunt.

En résumé, on peut proposer la formule suivante : l'emprunt a l'avantage d'alléger le présent, mais en chargeant l'avenir. L'emprunt reporte la charge du présent sur les années à venir, la rendant au total beaucoup plus lourde; seulement il l'étale sur une période plus longue. Au contraire, l'impôt exige immédiatement un effort énergique et pénible, mais il a l'avantage de laisser aux budgets de l'avenir plus de liberté pour les dépenses qui leur incomberont.

Le choix entre les deux procédés dépend des circonstances.

Dans tous les cas, il s'agit d'une balance à établir entre les avantages et les inconvénients du recours à l'emprunt ou à l'impôt. Certainement le recours à l'impôt est, théoriquement, ce qu'il y a de mieux. Seulement il faut tenir compte que, dans certaines circonstances, les Etats se trouvent à peu près dans l'impossibilité d'augmenter encore la charge des impôts. Il y a des moments où le recours à des impôts nouveaux risque d'abord de gêner gravement l'économie nationale, ensuite risque de ne pas rendre ce qu'on en attend, parce qu'à partir d'un certain taux la productivité de l'impôt cesse de se manifester. C'est par conséquent un choix très difficile à faire, qu'on ne peut pas faire par le moyen d'une formule générale, mais seulement par l'examen impartial et objectif des circonstances.

L'emprunt forcé.

L'emprunt est, par définition, contractuel. C'est un contrat que l'Etat propose aux citoyens et qu'ils acceptent s'ils le veulent bien. Cependant, à côté des emprunts contractuels, qui sont les véritables emprunts il y a une combinaison qu'on appelle l'emprunt forcé. C'est un moyen assez rare, qui présente à la fois les inconvénients de l'impôt et ceux de l'emprunt. C'est donc une combinaison à laquelle il ne faut pas recourir, à moins d'y être absolument contraint. L'expérience en a d'ailleurs rarement été faite.

Inconvénients

Emprunts faits sous une certaine pression.

Mais à côté des emprunts forcés au sens précis du mot (l'Etat contraint juridiquement les citoyens à lui apporter une somme à titre de prêt), il y a des

Source : BIU Cujas

emprunts qui ne peuvent réussir que grâce à une pression énergique exercée par l'Etat sur les citoyens et principalement sur ceux qui dépendent plus directement de lui. Juridiquement ce sont des emprunts contractuels, mais en réalité ils ne sont pas tout à fait libres. On en a vu des exemples dans plusieurs pays au cours de la grande guerre.

Emprunts patriotiques.

Il se peut aussi que pour faire réussir un emprunt l'Etat fasse appel à d'autres sentiments que l'intérêt pécuniaire. Par exemple, dans le cas d'une guerre, l'Etat peut faire réussir un emprunt pour s'adresser au sentiment national; il peut faire comprendre aux citoyens que, à un moment donné, l'issue de la guerre peut dépendre des ressources mises à la disposition de l'Etat. C'est ce qu'on a appelé quelquefois de l'expression, d'ailleurs impropre, d'emprunts patriotiques.

L'expérience démontre que, certainement, l'appel au sentiment national peut jouer un rôle dans les cas graves, mais elle montre aussi que le seul appel au sentiment national ne suffit pas et qu'il faut par ailleurs que l'emprunt soit financièrement viable pour réussir.

Emprunt intérieur et emprunt extérieur.

Nous avons précédemment signalé la distinction entre l'emprunt intérieur et l'emprunt extérieur. L'emprunt intérieur est émis sur le narché national; l'emprunt extérieur est souscrit sur les marchés étrangers. Un emprunt peut d'ailleurs être émis à la fois sur le marché national et sur un ou plusieurs marchés étrangers.

Le recours à l'emprunt extérieur est, pour certains Etats et dans certaines circonstances, une nécessité. Il y a des Etats qui ne sont pas assez développés financièrement et chez lesquels la formation de la richesse nationale n'est pas assez avancée pour qu'on puisse, sur le marché intérieur, faire réussir un emprunt un peu important.

Les marchés de Londres et de Paris d'avant la guerre.

Avant la guerre, il y avait des places financières qui étaient ainsi les réservoirs dans lesquels beaucoup de pays étrangers venaient puiser les sommes qui leur étaient nécessaires. C'était le marché de Londres et celui de Paris. C'est sur ces deux places qu'on venait, de tous les points du monde, chercher de l'argent. Depuis les dernières années du XIXe siècle jusqu'à la grande guerre notamment, on avait lancé sur ces deux marchés quantité d'emprunts : emprunts de l'Amérique du Sud, des pays de l'Europe Orientale et, particulièrement sur le marché de Paris, les emprunts russes.

Les pays neufs ou les très vieux pays qui veulent

Source : BIU Cujas

Cas dans lesquels l'emprunt extérieur est nécessaire.

renouveler leur équipement économique - c'était le cas du Japon et de la Chine - ne sont pas les seuls qui, dans certains cas, soient obligés de recourir aux emprunts extérieurs. Un vieux pays riche qui traverse une crise grave, ou est engagé dans une guerre, ou en subit les conséquences, peut être forcé, lui aussi, de faire appel aux emprunts extérieurs.

Par exemple, après la guerre de 1870, pour faire réussir les emprunts de libération du territoire, la France a dû faire appel dans une certaine mesure, bien que les emprunts aient été largement couverts sur le marché national, aux souscriptions étrangères. Au cours de la dernière guerre et dans les années qui ont suivi, on a vu les Etats les plus solidement assis, mais qui avaient été ébranlés par la guerre, être forcée aussi

Le marché des Etats-Unis d'après-guerre.

de faire appel aux marchés étrangers. Après la guerre c'est surtout le marché des Etats-Unis qui a été le grand réservoir dans lequel les peuples sont venus chercher des capitaux. Les emprunts extérieurs sont donc une nécessité dans les cas examinés plus haut.

Seulement si l'emprunt extérieur est parfois nécessaire et si c'est par ce moyen que les pays neufs ont pu se développer et s'équiper économiquement, il faut cependant bien faire attention que le recours à l'emprunt extérieur n'est pas sans inconvénient. Et ceci nous amène à comparer les effets de l'emprunt intérieur avec ceux de l'emprunt extérieur.

Comparaison entre l'emprunt extérieur et l'emprunt intérieur.

Pour commencer, l'emprunt extérieur paraît beaucoup plus avantageux que l'emprunt intérieur. Qu'est-ce que fait l'emprunt intérieur lancé sur le marché national ? Il ne fait que déplacer, à l'intérieur du pays, des richesses déjà existantes. Il ne crée pas de richesses nouvelles. Au contraire l'emprunt extérieur, lui, a pour effet d'apporter à l'économie nationale des richesses qu'elle ne possédait pas. C'est

I - Point de vue économique.

de l'argent qui vient du dehors. Par conséquent au moment où l'on fait l'emprunt c'est pour l'économie nationale une source de nouvelles richesses. Jusque-là l'emprunt extérieur apparaît comme une opération avantageuse. Seulement l'Etat qui a contracté des emprunts sur les marchés étrangers va se trouver obligé, pendant toute la durée de l'emprunt, d'en payer les intérêts et de l'amortir graduellement. Par conséquent l'argent entré dans le pays lors de l'émission de l'emprunt va ressortir et, comme nous l'indiquions ci-dessus il va, au total, sortir du pays emprunteur plus de capitaux qu'il n'en était entré, parce qu'au remboursement du capital s'ajouter le paiement des intérêts.

L'emprunt extérieur grève la

Or le paiement de ces sommes, qui peuvent être considérables, constitue un élément de passif dans la

Source : BIU Cujas

alance des comptes.

balance générale des comptes, auquel il faut faire face par tel ou tel élément d'actif. Cet élément de passif peut faire hausser le cours des devises étrangères, hausse qui peut amener une tension désagréable et même dangereuse dans les cours du change.

éprécistion u change.

Et puis il faut ajouter qu'éventuellement cette obligation de payer les intérêts et de faire face au remboursement du capital emprunté constitue pour la monnaie nationale un risque qui n'est pas niable. En effet, lorsqu'un Etat contracte un emprunt extérieur on lui demande, et surtout depuis la guerre, ce qu'on appelle une garantie de change. On stipulera, par exemple, que le service de l'emprunt devra être fait en une monnaie étrangère ou en prenant comme base la valeur-or de la monnaie nationale, de sorte que, à mesure que la monnaie se déprécie, la charge de l'emprunt va devenir beaucoup plus lourde. Il peut y avoir là une cause d'aggravation de la crise monétaire.

ggravation de a dette par la arantie de hange.

A côté de ces aspects économiques des emprunts extérieurs qui les montrent comme indispensables mais dangereux dans certains cas, il existe aussi ce qu'on peut appeler des aspects politiques, qui font apparaître aussi, éventuellement, certains risques.

- Point de e politique.

Un Etat qui ne trouve pas chez lui les capitaux nécessaires pour faire réussir un emprunt et qui est forcé de s'adresser aux marchés étrangers est obligé d'accepter les conditions qu'on lui fait sur le marché auquel il s'adresse. Il peut se trouver amené par là à consentir des conditions qui pourront être par la suite très gênantes. Il devra par exemple accepter telle ou telle clause d'un traité de commerce qui risquera de mettre son industrie ou son agriculture en état d'infériorité vis-à-vis de celle du pays prêteur. Il peut arriver aussi que l'Etat emprunteur, si sa situation ne paraît pas très solide au point de vue financier et surtout si sa gestion financière ne paraît pas offrir toutes les garanties désirables, soit forcé d'accepter un contrôle sur ses finances, par conséquent d'aliéner une partie importante de sa souveraineté politique.

Par la suite, lorsque l'Etat emprunteur a réussi à se procurer au dehors les capitaux dont il avait besoin, cette dette extérieure peut être pour lui une gêne au point de vue de sa politique générale. L'emprunt extérieur donne barre non seulement sur les finances de celui qui en bénéficie, mais aussi sur sa politique générale, parce que le créancier, à un moment donné, pourra dire : "Si vous n'êtes pas accommodant sur telle question, je ferai valoir les droits que je tiens du contrat d'emprunt".

Source : BIU Cujas

Il y a donc dans ces emprunts extérieurs un aspect non seulement économique mais politique qui vau la peine d'être pris en considération.

Modalités des emprunts.

Les Etats qui ont besoin d'argent ont le choix entre de très nombreuses modalités d'emprunt. Il y a de nombreux types d'emprunts. Tout d'abord les emprunts se distinguent entre eux au point de vue de l

Quant à la durée.

durée pour laquelle ils sont consentis. Il y en a qu sont consentis pour un temps très bref, à très court terme; à l'autre extrémité de l'échelle, il y a les emprunts perpétuels, caractérisés, comme nous l'avon dit, par le fait que l'Etat emprunteur n'est jamais obligé de rembourser. Il rembourse quand il peut et comme il veut. Sa seule obligation est de payer les intérêts stipulés tant que l'emprunt n'a pas été rem boursé. Entre ces deux extrêmes il y a une série de modalités de durée.

Les emprunts français.

Au point de vue des emprunts, dans les document budgétaires français, la dette est répartie en trois catégories.

On distingue ce qu'on appelle la dette flottant la dette à court terme et enfin la dette perpétuelle ou à long terme.

a) Dette flottante.

La dette flottante est composée des éléments le plus instables, d'une durée très brève, qui, en prin cipe, ne doivent pas dépasser une année. Selon nos traditions les éléments de la dette flottante ne dép

Sa durée maxima : un an.

sent pas une année au maximum. C'est peut-être pour cela qu'on a pris l'habitude d'appeler cette dette flottante, parce que ses éléments sont en mouvement perpétuel.

Ses sources.

De quoi est composée la dette flottante ? D'où viennent les apports d'argent qui la composent ? On peut distinguer deux grands apports : il y a d'une p des institutions qui ont la faculté ou l'obligation

Les dépôts au Trésor.

d'apporter au Trésor leurs fonds libres ou une parti Ce sont des dépôts à vue ou à très court terme. Le se cond élément - le principal le plus souvent - est cô titué par les fonds que l'Etat se procure par l'émis sion des titres à très court terme qu'on appelle bon du Trésor.

Les bons du Trésor.

L'usage des bons du Trésor est assez ancien en France. C'est un type de titre qui remonte à 1824. C'est une ordonnance royale du 4 août 1824 qui a introduit chez nous les bons du Trésor. Ils sont émis pour une durée de un mois à un ans en principe, mais l'heure actuelle il y a cependant des bons qui dépas sent un an. Mais le principe traditionnel c'était qu les bons du Trésor ne dépassaient pas une année. L'in térêt des bons du Trésor est payé en moins-donnant,

Source : BIU Cujas

s intérêts
s bons du
résor.

c'est-à-dire que le souscripteur verse au Trésor une somme moindre que celle qui lui sera remboursée. Au lieu de verser le total de la somme inscrite sur le bon, le souscripteur verse une somme moindre. L'intérêt, c'est la différence entre la somme qu'il a versée et celle qu'on lui rembourse à l'échéance.

Pendant la guerre l'Etat français a tiré des sommes extrêmement considérables de l'émission des bons du Trésor. Mais à ces bons émis dans le public pendant la guerre on a donné une appellation populaire. Avant guerre, les particuliers ne souscrivaient presque jamais de bons du Trésor. C'était un mode de placement usité par certaines grandes sociétés, par les chemins de fer et les banques. Pendant la guerre, on a eu l'heureuse idée de vulgariser l'émission des bons du Trésor et, pour cela, on a changé leur nom. On ne s'est pas contenté de changer leur nom, on leur a donné également certaines modalités juridiques spéciales. Ils sont devenus les bons de la Défense Nationale, appellation qui subsiste encore maintenant. Ce sont tout simplement des bons du Trésor sous un autre nom et avec certaines caractéristiques juridiques particulières. Ces bons ont fourni à l'Etat des sommes qui se sont élevées à des dizaines de milliards. Une fois la guerre terminée, on n'a pas cessé d'émettre des bons de la défense nationale. Il le fallait pour faire face au déficit budgétaire des premières années et à toutes les nécessités auxquelles les finances nationales devaient faire face. A un moment donné, le montant des bons de la défense nationale en circulation est devenu une chose extrêmement dangereuse pour l'équilibre des finances publiques. C'est alors qu'en 1926 on a institué une caisse autonome de gestion des bons de la défense nationale et d'amortissement de la dette publique.

s bons de la
éfense Natio-
ale.

a caisse auto-
ome de gestion.

C'est cette caisse qui a été chargée, et qui l'est encore maintenant, de gérer les bons de la défense nationale subsistant et d'en faire le service. La caisse autonome a déjà très sensiblement réduit le montant des bons de la défense nationale. Actuellement on a atteint une sorte de palier, au-dessous duquel on ne semble pas, pour le moment, vouloir descendre. A la date du 31 décembre 1932, il y avait en circulation 28.385 millions de bons de la défense nationale.

Actuellement tous ces bons sont à l'échéance de deux ans. Il y en avait auparavant à des échéances comprises entre trois mois et deux ans. Par conséquent, la dette est maintenant flottante et moins instable qu'avant.

'utilité de
es bons.

L'existence d'une dette flottante est tout à fait indispensable dans un Etat. Aucun Etat ne peut s'en

Source : BIU Cujas

passer parce qu'elle remplit trsoi fonctions, dont deux normales et une troisième exceptionnelle, mais toutes les trois indispensables.

Ce sont les fonds de roulement.

I° - L'Etat est dans la situation d'une très gr de société financière. Une grande société a besoin d ce qu'on appelle un fonds de roulement, qui est le vo lant régulateur de toute entreprise. De même que les entreprises industrielles ou financières, l'Etat, lui aussi, a besoin de fonds de roulement. Comme les dépenses de l'Etat portent sur des dizaines de milliard il faut que ce fonds de roulement se compte aussi par milliards.

Le fonds de roulement sert à adapter constamment les recettes aux dépenses. Par exemple, même dans les années prospères où les impôts rentrent bien, les pre miers mois de l'année sont des mois pendant lesquels les impôts directs ne rentrent pas encore. Il faut attendre que les rôles aient été émis et que les contribuables aient commencé à payer. On puise alors dans l fonds de roulement pour faire face à l'insuffisance provisoire des recettes de l'Etat, dans la période des basses eaux.

Ils aident les budgets déficitaires.

2° - Il y a des budgets qui sont moins heureux, qui se soldent par un déficit. Le budget s'adresse alors à ce banquier qu'on appelle le Trésor, qui vient en aide au budget dans l'embarras. Le Trésor fait face au déficit au moyen des ressources de la dette flottante . Lorsque ce déficit s'accumule et que cela finit par gêner le Trésor, on émet ce qu'on appelle un emprunt de consolidation, afin de rendre au Trésor les ressources qu'il a tirées de ses caisses.

Leur utilité en période de guerre.

3° - Ce sont là les deux fonctions normales de ce fonds de roulement dont l'Etat dispose. En cas de guerre, une troisième fonction apparaît pour la dette flottante. Les Etats ont alors besoin de ressources énormes qu'il faut renouveler au jour le jour. Cependant il n'est pas toujours facile, en temps de guerre, d'émettre un emprunt consolidé à long terme. C'est donc au moyen des ressources de la dette flottante que les Etats peuvent faire face aux dépenses qui leur incombent. En France par exemple ce fut au moyen de l'émission incessante de bons de la défense nationale.

Les dangers de la dette flottante.

On a constaté, au cours de la dernière guerre, que tous les Etats étaient obligés d'avoir recours aux ressources de la dette flottante pour continuer à soutenir les hostilités. Par conséquent la dette flottante n'est pas quelque chose d'anormal; c'est un aspect nécessaire des finances publiques. Seulement, lorsqu' elle atteint des dimensions exagérées, elle peut devenir quelque chose d'extrêmement dangereux.

Source : BIU Cujas

La dette flottante devient quelque chose de dangereus lorsqu'elle prend des dimensions exagérées. Voici, en effet, ce qui se passe.

les demandes massives de remboursement.

Lorsqu'elle devient trop considérable, eu égard à l'ensemble de la dette publique et à la richesse de l'Etat, l'Etat se trouve exposé, lorsqu'il traverse une période critique, à des demandes de remboursement qui vont être adressées par les porteurs de ces éléments instables de la dette : bons du Trésor à très court terme pouvant s'échelonner sur une période de un mois à un an. En des circonstances critiques, au lieu de faire renouveler leurs bons, à l'échéance comme en période normale, les porteurs vont demander à l'Etat, comme c'est leur droit, le remboursement de ce qui leur est dû et en de tels moments il ne se présente plus de nouveau souscripteur pour remplacer l'ancien. Lorsque la dette flottante est considérable ces demandes de remboursement sont tellement grandes que l'Etat ne peut plus y faire face.

Un Etat qui a une grosse dette flottante, notamment sous forme de bons du Trésor à court terme, se trouve dans une situation analogue à celle d'un banquier qui a reçu des dépôts à vue, qui se trouve, lui aussi, exposé à des demandes de remboursement. Seulement le banquier, lorsqu'il connaît son métier et sait bien gérer ses affaires, a pris soin de n'employer l'argent provenant des dépôts à vue qu'à des opérations à très court terme : escomptes, reports, avances sur titres et sur marchandises, etc... S'il est exposé à des demandes de remboursement, il peut y satisfaire au moyen des rentrées progressives qui se font dans sa caisse.

La situation de l'Etat est beaucoup moins bonne parce que, à la différence du banquier, il ne peut placer à court terme l'argent reçu, qui est dépensé au fur et à mesure. Lorsque les circonstances sont normales, cela n'est pas embarrassant. L'Etat obtient l'argent qu'on lui réclame en émettant de nouveaux bons. C'est un va et vient perpétuel. L'Etat paye en somme les uns avec l'argent des autres. Lorsque les circonstances deviennent critiques, il ne se présente plus de nouveaux porteurs et l'Etat se trouve en présence de demandes de remboursement auxquelles il peut difficilement satisfaire.

Les deux moyens.

Si cette situation dure un peu, l'Etat n'a d'autres ressources que de faire ce qu'on appelle une opération de consolidation forcée ou bien d'émettre des billets de banque pour rembourser les porteurs.

Source : BIU Cujas

La consolidation forcée.

La consolidation forcée consiste en ceci : aux porteurs de bons du Trésor qui ont le droit d'être payés à très brève échéance, et qui demande le remboursement, l'Etat dit : "Je ne peux payer maintenant. Je vais consolider votre dette et au lieu d'être porteurs de bons à courte échéance, vous serez désormais porteurs de rentes perpétuelles ou amortissables dans dix ou vingt ans".

Nous avons eu d'assez nombreux exemples de ce genre d'opération, notamment après la guerre. Mais la consolidation forcée c'est tout simplement la violation manifeste par l'Etat d'un engagement, une espèce de banqueroute.

L'inflation.

Dans la seconde alternative, pour rembourser les porteurs de bons, l'Etat s'adresse à la banque d'émission et lui demande des avances. Cette dernière, pour y faire face, émet des billets de banque. C'est par conséquent l'inflation.

L'exemple de 1924-1926 en France.

Cette situation est périlleuse pour l'Etat. La France l'a connue il n'y a pas très longtemps, dans la période qui se place entre le milieu de 24 et le milieu de 1926. C'était l'époque où la monnaie française inspirait de graves craintes, où l'on pouvait se demander si elle n'allait pas connaître le sort des monnaies allemande, autrichienne...

Dans cette période monétaire critique, les porteurs de bons de la Défense nationale ne voulaient pas renouveler leurs bons et demandaient leur argent à l'Etat. Comme ces caisses étaient vides, il était forcé de demander des avances à la Banque de France qui, elle, devait émettre de nouveaux billets de banque. C'était le processus très simple que nous avons vu se dérouler entre 1924 et 1926.

b) La dette à court terme.

b) Après la dette flottante, qui est l'élément le plus original de la dette publique, sur lequel par conséquent il fallait insister le plus, nous trouvons deux autres catégories : la dette à court terme et la dette perpétuelle ou à long terme. Je serai très bref sur l'un et l'autre point.

La dette à court terme se compose d'éléments qui sont moins instables, moins mobiles que ceux qui composent la dette flottante, tout en étant moins stables que ceux qui forment la dette à long terme. Il faut dire d'ailleurs que la limite est fixée d'une façon arbitraire entre ce qu'on appelle la dette à court terme et la dette à long terme. Ce sont les usages ou la législation positive qui la déterminent, d'une façon certainement un peu arbitraire.

Ce qu'elle comprend en France actuellement

Actuellement, en France, la dette à court terme comprend les éléments suivants : bons du Trésor à

Source : BIU Cujas

l'échéance de plus d'une année. (Traditionnellement les bons du Trésor n'étaient qu'à l'échéance maximum d'une année; il y en a maintenant à plus d'un an). Elle comprend ensuite des obligations du Trésor, qui sont des titres à plus longue échéance que les bons du Trésor et qui portent intérêt sous la forme habituelle, c'est-à-dire qu'il y a des coupons attachés aux obligations.

Obligations du Trésor.

Obligations de la Défense nationale.

De même que, pendant la guerre et dans les années qui suivirent, on a émis sous forme de bons de la Défense nationale des bons du Trésor avec certains caractères particuliers, de même on a émis des obligations de la Défense nationale, qui ne sont autre chose que des obligations du Trésor, mais avec certains caractères autres que les obligations ordinaires.

Crédit National

Enfin il y a dans la dette à court terme des titres émis par l'institution qu'on appelle le Crédit National. C'est une institution qui a été créée en 1919 afin d'emprunter, par l'émission des titres dans le public, les sommes dont on avait besoin pour payer les dommages de guerre. La restauration des régions dévastées représentait des sommes énormes et on ne voulait pas que l'Etat fut seul à emprunter directement au public, afin de ne pas abuser de son propre crédit. C'est pour cela qu'on a institué le Crédit National qui a été chargé de lancer des émissions dans le public. Avec l'argent de ces émissions, le Crédit National payait les dommages de guerre. Bien entendu le service de ses obligations est couvert par des annuités inscrites au budget de l'Etat. Le Crédit National ne fait pas d'opérations qui lui permettent d'avoir des ressources propres, et de faire lui-même le service de ses titres.

c) Dette perpétuelle et à long terme.

c) Enfin le troisième élément de la dette publique française, c'est la dette perpétuelle et à long terme. Elle se compose maintenant de plusieurs types de rentes. Il y a d'abord les rentes d'avant guerre : 3 %, et 3,5 %; il y a ensuite les types de rentes de la guerre et de l'après guerre : 4 %, 4;5 et 5 %. Il y avait même jusqu'à l'année dernière des rentes 6 %, mais elles ont fait l'objet d'une conversion, dont nous dirons quelques mots plus loin.

Il y a maintenant dans la dette publique de la France, beaucoup plus de diversité qu'avant guerre. Non seulement elle est bien plus élevée, ce qui s'explique facilement, mais elle est beaucoup plus diverse dans ses éléments. Puis il y a dans la dette publique actuelle une grande nouveauté, à laquelle on ne pensait jamais avant la guerre : c'est la dette

Source : BIU Cujas

extérieure.

Le dette extérieure.

Avant la guerre la France ne demandait pas d'argent aux autres nations; elle en prêtait. Par conséquent la dette française ne se composait que de dettes intérieures. La guerre et l'après-guerre ont contraint notre pays à avoir une dette extérieure, née d'emprunts que nous avons dû faire à l'étranger.

La dette commerciale.

Cette dette extérieure se divise elle-même en deux catégories : la dette qu'on est convenu d'appeler dette commerciale, parce qu'elle a été contractée par l'Etat français envers des banques ou d'autres collectivités privées étrangères. Cette dette s'éteint rapidement par des remboursements réguliers; elle ne représente plus maintenant que des sommes assez modestes.

La dette politique.

A côté de la dette commerciale, il y a ce qu'on appelle la dette politique. C'est la dette qui a été contractée par l'Etat envers d'autres pays, l'Angleterre d'une part et les Etats-Unis de l'autre.

Cette dette politique avait fait l'objet de négociations suivies d'arrangements, mais tout est remis en question à l'heure actuelle, une négociation est engagée en ce moment, notamment entre les Etats-Unis et la France.

Montant de la dette publique.

La dette publique de la France s'élève actuellement, en chiffres ronds, à 290 milliards de francs, ce qui représente à peu près 58 milliards de francs anciens. Pour se rendre compte de l'accroissement de la dette, il faut se rappeler qu'à la fin de 1913, en groupant toutes les formes possibles du passif de l'

Son accroissement.

Etat français, on arrivait au chiffre de 33 milliards. Passer de 33 à 58 milliards dans la même monnaie c'est évidemment un accroissement considérable. Et il faut noter que la différence réelle est encore beaucoup plus grande que ne le fait ressortir la comparaison des chiffres. En réalité l'accroissement de la dette aurait été beaucoup plus grand si le franc n'avait pas été dévalué, et ramené au cinquième de sa valeur antérieure à la guerre.

Les rentes 4% et 3,5% d'avant-guerre ont été diminuées par le fait de la dévaluation du franc. Quant aux emprunts contractés pendant la longue période comprise entre 1914 et 1926, ils ont, pour la plupart, été émis alors que le franc avait une valeur supérieure à celle qu'il a maintenant. Si on tient compte de tous ces faits, on s'aperçoit que la différence entre les deux chiffres est bien plus considérable.

Choix entre ces différentes modalités.

Il y a donc de nombreuses modalités d'emprunts qui s'offrent aux Etats en mal d'argent. Comment choisir entre des différents types possibles ? C'est une

Source : BIU Cujas

question à laquelle on ne peut donner de réponse absolue. Le choix dépend des circonstances, de la richesse de l'Etat, de la sûreté de son crédit et de la confiance qu'on a en lui.

l'emprunt sous forme de rentes perpétuelles.

Il y a cependant une question qu'il faut aborder et dont il faut examiner les éléments principaux, parce qu'elle se pose d'une façon très générale. C'est la question de savoir s'il convient, pour un Etat qui a le souci de bien gérer les finances publiques, d'emprunter sous forme de rentes perpétuelles. Cette forme d'emprunt est-elle vraiment recommandable et ne doit-on pas blâmer l'Etat de la choisir ?

son avantage.

C'est une question assez grave, notamment pour la France, parce qu'elle a longtemps préféré la rente perpétuelle aux autres formes d'emprunt. L'avantage de la rente perpétuelle est que l'Etat n'est, à aucun moment, obligé de rembourser. Il échappe par conséquent au risque d'avoir à rembourser une partie de sa dette à un moment défavorable. Lorsque l'Etat emprunte sous la forme de rente amortissable à des périodes déterminées, il se peut qu'au moment de faire l'amortissement il soit gêné dans ses finances. Le remboursement sera alors très difficile pour lui.

lais danger possible, l'aggravation de la dette.

C'est certainement un avantage de pouvoir choisir son heure pour rembourser sa dette. Seulement cet avantage peut se muer en danger pour les finances publiques. Lorsqu'un Etat n'est pas obligé de rembourser à un moment donné, il est tenté de trouver que ce n'est jamais l'heure de rembourser. Le péril réside alors en ceci que la dette, jamais remboursée, ira en s'aggravant toutes les fois qu'une occasion nouvelle d'emprunter se présentera. On empruntera sans avoir amorti la dette antérieure, qui ira grossissant sans cesse.

C'est un péril déjà assez grave lorsque l'argent emprunté a servi - c'est l'hypothèse la plus favorable - à des opérations économiquement productives, par exemple le perfectionnement ou l'extension de l'outillage économique. Mais même dans cette hypothèse la plus favorable, il faut se souvenir que, quel qu'il soit, l'utilité économique d'un outillage n'est jamais que temporaire. C'est si vrai que les sociétés privées qui empruntent pour se créer un outillage nouveau ont besoin de l'amortir le plus rapidement possible, parce qu'elles savent qu'au bout d'un certain temps il est désuet, donc son utilité économique aura disparu. Même dans ce cas l'emprunt perpétuel expose l'Etat à avoir une dette qu'il n'amortira jamais, alors que l'utilité économique de l'emploi donné à l'argent aura disparu. C'est un véritable paradoxe financier que de

se charger d'une dette qui ne périt pas en regard d'une utilité économique qui, fatalement, disparaît tôt ou tard.

Mais l'hypothèse est encore plus défavorable lorsque l'argent emprunté a été employé à des opérations, peut-être indispensables, mais qui n'ont pas de productivité économique, comme des armements, une guerre à soutenir, les dépenses d'une période troublée à l'intérieur. Ce sont sans doute des emplois nécessaires, mais qui ne créent pas une utilité économique nouvelle. Le paradoxe est encore plus flagrant que dans la précédente hypothèse.

Il faut prévoir l'amortissement.

En résumé, on ne peut recommander à un Etat l'emprunt sous forme de rente perpétuelle qu'à la condition qu'il ait soin d'instituer un système d'amortissement de la dette publique, qu'il ait la sagesse, alors qu'il n'est pas obligé juridiquement de rembourser, de créer un système d'amortissement assez énergique, pour qu'au bout d'un temps X l'emprunt en rente perpétuelle ait été complètement remboursé. Nous reviendrons d'ailleurs sur les procédés d'amortissement un peu plus tard.

Certains prétendent que l'amortissement n'est pas nécessaire.

Certains auteurs autorisés ont soutenu qu'un Etat pouvait sans danger emprunter en rente perpétuelle et sans avoir besoin pour cela de créer un système d'amortissement de la dette. On a dit : La dette publique diminue toute seule; ce n'est donc pas la peine de se donner du mal pour l'amortir. Elle diminue toute seule par le cours naturel des choses économiques. Comment cela ?

On peut faire valoir à l'appui de cette thèse, qui paraît tout d'abord assez audacieuse, deux considérations qui ne sont pas sans valeur, mais dont il ne faut cependant pas exagérer la portée.

Leurs arguments.

I° - On observe qu'à la longue, au cours des siècles, la monnaie perd de sa valeur. C'est un phénomène certain. A la longue, le même poids d'or ou d'argent représente un pouvoir d'achat qui va en diminuant. Or, disent les auteurs en question, il n'y a qu'à laisser agir la dépréciation monétaire et, au bout d'un temps plus ou moins long, ce phénomène aura diminué dans de sensibles proportions la dette publique.

Il y a là une part de vérité. Seulement il est tout de même dangereux pour les finances d'un Etat de prétendre se reposer sur le seul phénomène de la dépréciation monétaire du soin d'amortir progressivement la dette publique.

Le monde passe par des alternatives de périodes de longue durée - nous ne faisons pas ici allusion

aux périodes cycliques - de hausse des prix et ensuite de baisse des prix. Or il est certain que, dans les périodes de hausse, la monnaie se déprécie. Mais il y aussi des périodes de baisse. Il y a eu, par exemple, pour ne rappeler que des faits assez proches, une période de longue durée de baisse des prix qui a commencé un peu avant 1875 et s'est prolongée jusqu'à la fin du XIXème siècle. Dans ces périodes de baisse, la monnaie prend de la valeur et un Etat qui n'a pas pris soin d'amortir sa dette, en admettant qu'elle reste d'un montant nominal égal, se trouve avoir une charge plus lourde dans ces périodes, puisque la monnaie se "revalue" pour ainsi dire.

Pour citer des faits tout à fait actuels, il paraît bien certain que nous sommes entrés, à peu près depuis 1925, dans une nouvelle période de longue durée de baisse des prix. C'est un point sur lequel on pouvait hésiter jusqu'à présent, mais les symptômes se multiplient et il paraît bien certain que nous entrons dans une de ces périodes de baisse. C'est cela qui fait d'ailleurs la gravité exceptionnelle de la crise. A la crise cyclique se superpose maintenant une crise de longue durée.

Voilà des faits qui montrent qu'il ne faut pas trop compter sur la dépréciation monétaire pour amortir rapidement les dettes publiques.

Enrichissement des nations.

2° - Les mêmes auteurs ont dit : Les nations s'enrichissent progressivement. Ainsi le monde était plus riche à la fin du XIXème siècle qu'au commencement. Sa dette restant la même, le pays enrichi la supporte plus facilement. Cela équivaut à une sorte d'amortissement de la dette publique.

C'est encore une considération qui n'est pas sans valeur. Il est exact qu'au cours du XIXème siècle il y a eu une forte étape franchie dans l'enrichissement du monde, notamment des nations européennes, ce qui les a empêchées de faire banqueroute. Au milieu du XVIIIème siècle, les auteurs qui examinaient la question des dettes publiques manifestaient de grandes appréhensions sur leur avenir. L'économiste et philosophe écossais David Hume dans un Essai sur le crédit public, avait formulé sa pensée dans les termes suivants : il disait, songeant surtout à l'Angleterre, "Ou bien la nation détruira le crédit public, ou bien le crédit public détruira la nation".

En fait, après la longue période des guerres révolutionnaires et du Premier Empire, l'Angleterre était fortement endettée, car c'est elle surtout, financièrement parlant, qui avait soutenu ces longues luttes. A la fin de la période napoléonienne, elle était

Source : BIU Cujas

tellement endettée que si n'était pas survenu rapidement le brillant essor industriel qui a fait d'elle, pendant longtemps, la première nation industrielle du monde, l'Angleterre aurait fait banqueroute et n'aurait pu payer ses dettes.

Il y a dans cette thèse de l'enrichissement une part de vérité, mais enfin c'est manifester beaucoup trop d'optimisme que de compter sur cet enrichissement graduel des peuples comme sur une chose automatique pour procurer sans effort l'amortissement de la dette publique.

A côté des périodes prolongées d'enrichissement, il y en a dans lesquelles il se fait une grande consommation stérile de richesses. La dernière guerre a consommé énormément de richesses et, en 1919, les peuples se sont retrouvés plus pauvres qu'ils n'étaient en 191

Il est donc plus sage de compter sur sa propre énergie pour amortir la dette publique que sur la marche spontanée des événements.

Procédés d'amortissement.

Ceci nous amène à la question de savoir par quel procédé un Etat peut alléger le fardeau de la dette publique. Il faut faire tout de suite une première distinction entre les moyens d'alléger la dette, qui sont des moyens licites au point de vue moral, et ceux qui, au contraire, sont illicites.

I. - Moyens illicites.

Les moyens illicites se ramènent tous au fait que l'Etat ne va pas tenir ses engagements. Autrement dit il fait banqueroute. Mais il y a plusieurs moyens de faire banqueroute. On peut dire ouvertement qu'on ne peut pas payer, mais il y a un moyen plus subtil, et dont on a d'innombrables exemples depuis 1914. C'est le moyen qui consiste à payer ses dettes en une monnaie qui n'a plus la même valeur que celle qu'on avait reçue. Un Etat qui a dévalué sa monnaie et qui paye ses dettes antérieures à l'aide de cette monnaie fait une banqueroute dissimulée, mais c'en est tout de même une. Ce n'est pas tenir ses engagements que de payer avec une monnaie qui représente un dixième ou un cinquième de la monnaie reçue.

On peut dire que ce sont là des cas de force majeure et qu'un Etat ne peut porter ses recettes à n'importe quel taux. Si la dette publique est trop lourde, il y a impossibilité matérielle pour lui de la payer. Mais il faut appeler les choses par leur nom, et payer en monnaie dépréciée c'est faire banqueroute.

II - Moyens licites.

Les moyens licites sont au nombre de deux. Il y a le procédé qu'on appelle la conversion et tous les procédés assez variés qui rentrent dans ce qu'on appelle l'amortissement de la dette.

La conversion

Le procédé de la conversion n'allège pas la dette

publique en capital, qu'il laisse intact. Son seul effet est de l'alléger au point de vue des intérêts, ce qui est déjà beaucoup.

u point de
ue juridique.

Qu'est-ce que la conversion au point de vue juridique ? C'est tout simplement une novation, une opération qui consiste à remplacer une dette par une autre. Pratiquement, c'est une novation qui consiste à remplacer une dette portant un intérêt élevé par une autre portant un intérêt moins élevé. Par exemple, si l'on suppose une dette portant intérêt à 5 pour cent, la conversion consistera à la remplacer par une autre dette portant intérêt à 4 pour cent.

a légitimité.

Lorsqu'on a commencé à faire des conversions, au début du XIXème siècle, la légitimité juridique en a été très discutée. Notamment les premières conversions faites en France, dans la première moitié du XIXème siècle, ont soulevé dans les Chambres des débats extrêmement vifs. Les adversaires des conversions ont soutenu que c'était une faillite et une violation par l'Etat de ses engagements. L'apaisement s'est fait sur ces controverses et, à l'heure actuelle, personne ne soutient plus que la conversion soit une faillite et une violation de ses engagements par l'Etat.

le est légi-
me pour les
ntes perpé-
elles...

En effet, au point de vue du droit, comment les choses se présentent-elles ? Lorsqu'il s'agit de convertir une rente perpétuelle, il n'y a pas de difficulté possible. En droit positif français, c'est une rente que l'Etat n'est jamais obligé de rembourser, mais qu'il a toujours le droit de rembourser. L'opération de conversion se présente alors de la façon suivante, tout à fait légitime au point de vue juridique.

L'Etat dit aux porteurs de rente perpétuelle : "Je vous offre de rembourser le capital que vous m'avez prêté. Si vous préférez ne pas accepter ce remboursement, je vous offre une autre alternative. Vous allez accepter que je remplace la dette portant par exemple intérêt à 6 pour cent par une autre dette qui ne portera plus qu'un intérêt de 5 pour cent".

' et pour les
ntes amortis-
bles si le
boursement
it privé.

Lorsque la dette est amortissable, la question est plus compliquée.

Lorsqu'il s'agit de dette privée, d'obligations émises par des sociétés, il a été jugé avec raison qu'une société qui avait emprunté sous forme d'obligations amortissables n'avait pas le droit de les convertir avant l'échéance, parce que le capitaliste qui a fait un placement comptait qu'il serait stable jusqu'à l'échéance fixée. On n'a pas le droit de lui donner, avant échéance, à choisir entre le remboursement de son capital ou l'acceptation d'un intérêt plus faible. Par conséquent il faut conclure que si l'on est en présence

Source : BIU Cujas

d'une dette amortissable, l'Etat n'aura le droit de convertir sa dette qu'à la condition d'avoir stipulé, lors de l'émission de l'emprunt, qu'il se réservait le droit de rembourser, lorsqu'il le voudrait, avant l'échéance prévue.

Dans ces conditions, il n'y a pas moins de légitimité pour la conversion d'une dette amortissable que pour celle d'une dette perpétuelle.

Au point de vue pratique la conversion est possible si le taux de l'intérêt a baissé.

En fait, dans quelles circonstances un Etat peut-il convertir sa dette ? Il peut le faire lorsque, depuis l'époque du lancement de l'emprunt, le taux de l'intérêt a baissé. C'est une baisse générale, au moins sur le marché considéré, qui lui permet d'entreprendre cette opération. Si l'intérêt n'avait pas baissé, il ne le pourrait pas parce que les porteurs auxquels il offre le remboursement du capital accepteraient probablement, sûrs qu'ils seraient de trouver sur le même marché des emplois leur rapportant le même intérêt qu'auparavant. Lorsque l'intérêt a baissé les porteurs n'ont plus beaucoup de choix. Ils avaient prêté leur argent à 6 pour cent mais, quelques années après, on ne peut plus le placer - bien entendu en emploi offrant la même sécurité - qu'à 5 ou 4,5 pour cent. Si, à ce moment, l'Etat fait la conversion, la très grande majorité des porteurs aimeront mieux accepter l'intérêt diminué que de se faire rembourser un capital qu'ils ne pourraient placer qu'à 4,5 ou 5 pour cent. Ils ont dont intérêt à accepter la diminution d'intérêt que l'Etat leur offre.

Cette baisse de l'intérêt se traduit par un symptôme aisément saisissable : la hausse au-dessus du pair du fonds que l'Etat veut convertir . Par exemple lorsqu'une rente 6 pour cent dépasse le pair et qu'elle atteint à la bourse des cours de 105, 106 et même davantage, c'est que l'heure est venue de convertir la dette.

Il faut encore que le public ait un certain sentiment de sécurité.

Seulement cette condition primordiale n'est pas la seule nécessaire pour la réussite d'une opération de conversion. Il y en a une seconde qui n'est pas moindre. Il faut qu'on soit dans une période n'offrant pas trop d'aléas, où il y ait un certain sentiment de sécurité dans le public. Si ce sentiment n'existe pas, l'Etat court le risque de voir les porteurs, auxquels on donne à choisir entre le remboursement de leur capital et une diminution du taux de l'intérêt, choisir la première alternative, non qu'ils espèrent placer leur argent au même taux qu'on leur servait auparavant, puisque par hypothèse la baisse de l'intérêt est générale, mais simplement parce que, les temps étant troublés, ils aiment mieux rentrer en possession

Source : BIU Cujas

de leur capital pour le mettre à l'abri.

Lorsqu'un Etat a entrepris et réussi une opération de conversion, à partir de ce moment les budgets bénéficient de l'économie réalisée sur la dette publique.

Les conversions du XIXème siècle.

Au XIXème siècle, il y a eu d'assez nombreuses conversions, soit en France, soit dans d'autres pays. En Angleterre, les opérations de conversion qui ont été réalisées à cette époque ont procuré aux budgets une économie globale - qui paraîtrait maintenant bien modeste - de 163 millions de francs. Les conversions faites en France au cours de ce même siècle, ont procuré au total aux budgets français une économie de 158 millions de francs. Ce sont là des chiffres qui nous paraissent maintenant presque dérisoires. Tout de même il faut tenir compte que ce sont des francs qu'il faut multiplier par cinq et puis surtout il faut tenir compte de ce qu'au XIXème siècle on n'était pas habitué à compter avec des chiffres aussi élevés qu'à l'heure actuelle.

Conversion de 1932 en France.

La dernière conversion faite en France l'a été tout récemment, au mois de septembre 1932. Elle a été ordonnée par la loi du 17 septembre de cette même année. Elle a porté sur des rentes, des obligations et des bons qui avaient été émis soit pendant la guerre, soit depuis, à des taux élevés. Il y avait des rentes, des obligations ou des bons 5, 6 et 7 pour cent. Les 6 et 7 pour cent ont été intégralement convertis. Une partie seulement des 5 pour cent ont été convertis; l'autre subsiste à l'état de 5 pour cent.

Le montant nominal à convertir était, en capital, de 85.692 millions et, en intérêt, ce capital nominal se traduisait par une charge annuelle de 5.185 millions. Ces divers bons, rentes ou obligations ont tous été convertis en rente 4,5 pour cent. L'économie procurée sur les intérêts, est, au total, de 1.407 millions de francs.

En Angleterre.

Un peu avant la conversion française, l'Angleterre avait fait, dans la même année de 1932, une conversion portant sur des chiffres bien plus considérables encore. Elle portait sur un capital nominal de 2087 millions de livres. Au pair cela représenterait un capital de 258 milliards de francs; comme la livre ne vaut qu'environ 90 francs à l'heure actuelle, cela faisait 180 milliards de francs. L'économie procurée au budget anglais par cette conversion, qui est la plus grande qu'on ait jamais faite, est de l'ordre de 23 millions de livres. Au cours actuel, cela représente environ deux milliards de francs.

Les opérations de conversion peuvent être, le

Source : BIU Cujas

cas échéant, très utiles pour l'Etat. Seulement leur effet est assez limité. Elles ne touchent pas, en effet, au capital de la dette publique; elles ne font que réduire la charge des intérêts. D'autre part, ces opérations ne sont possibles que dans les périodes où le taux de l'intérêt est en baisse; or il y a des périodes dans lesquelles, au contraire, le taux de l'intérêt est en hausse. Ce sont par conséquent des opérations relativement limitées.

L'amortissement

La perspective de pouvoir, dans un avenir plus ou moins lointain, réaliser des opérations de conversion ne doit pas faire oublier à l'Etat qu'il a une dette publique et qu'il est essentiel pour lui de réduire le capital même de la dette au moyen de ce qu'on appelle l'amortissement.

Procédés d'amortissement.

Amortir sa dette, c'est la rembourser. Quels sont, pour un Etat, les procédés d'amortissement ? Il y en a un assez grand nombre. Pour étudier cette question, il faut distinguer entre la dette perpétuelle et la dette à terme.

I°) Pour la dette perpétuelle.

Pour rembourser sa dette perpétuelle - quand il le juge bon - l'Etat a le choix entre deux procédés. Il peut d'abord rembourser au sens exact du terme, c'est-à-dire rendre aux porteurs, dans une période plus ou moins longue, le capital nominal. L'Etat a émis par exemple de la rente 3 % au capital nominal de 100 francs. Il remboursera à chaque porteur de 100 francs le capital nominal. Afin de rendre ces opérations de remboursement plus faciles, il est bon, lorsqu'un Etat émet de la rente perpétuelle, qu'il divise l'émission en un certain nombre de séries qui lui donneront la possibilité de faire des tirages au sort. Ces tirages permettront d'espacer les remboursements sur une période plus ou moins longue.

a) remboursement par séries tirées au sort.

b) rachat.

Mais si, à l'heure actuelle, le cours de la rente perpétuelle qu'il s'agit de rembourser est au-dessous du pair, il y a pour l'Etat un procédé beaucoup moins coûteux que le précédent. Il consiste, au lieu de rembourser directement au porteur la somme de 100 francs, à faire acheter les titres à la bourse, comme le ferait un simple particulier. L'Etat va par conséquent racheter à 90 francs un titre qui vaut nominalement 100 francs. C'est là le procédé le plus simple lorsqu'on a affaire à la rente perpétuelle.

Cet amortissement, quel que soit celui des deux procédés employés, peut être fait directement par l'Etat, ou bien l'Etat peut instituer une caisse d'amortissement et charger cette caisse soit de rembourser le capital nominal, soit de racheter les titres à la bourse.

Source : BIU Cujas

Ce remboursement est nécessaire à l'équilibre des finances publiques.

Etant donné que, juridiquement, l'Etat n'est jamais obligé de rembourser la rente perpétuelle, il agit sagement en s'imposant à lui-même cette obligation, en se faisant une règle d'amortir régulièrement sa rente perpétuelle. Cette manière d'agir ne crée d'ailleurs pas pour lui une obligation juridique. Il n'est pas contractuellement contraint de rembourser. Seulement c'est une chose qui doit entrer dans la discipline financière que l'Etat doit s'imposer.

L'Etat qui s'impose cette règle peut procéder de la façon suivante : Dans les budgets successifs, il peut décider d'affecter au service de la rente une certaine somme qui dépasse ce qu'exige le service des intérêts seuls, ce surplus étant affecté au remboursement du capital. De cette façon, la somme restant la même pendant une assez longue période, comme la somme des intérêts à payer diminue, puisqu'il y a des titres qui ont été rachetés ou amortis, la somme à affecter au remboursement du capital augmente. C'est un procédé très efficace.

La théorie de Price sur les intérêts composés.

En cette matière, on a formulé, à la fin du XVII° siècle, une doctrine qui a d'abord beaucoup séduit les hommes de l'époque et leur a fait croire qu'ils avaient désormais le moyen de se débarrasser aisément des dettes publiques. Cette doctrine n'a laissé que des déboires et des déceptions. Il est important de s'y arrêter quelque peu.

Cette doctrine a été proposée à la fin du XVIII° siècle, en Angleterre, par un auteur qui s'appelait Price. Il fondait sa doctrine de l'amortissement sur la théorie des intérêts composés. Comment faisait-il à l'amortissement de la dette l'application de cette théorie des intérêts composés ?

L'Etat, disait-il, doit instituer une caisse d'amortissement à laquelle il va affecter une dotation annuelle.

Son application à l'amortissement.

Jusqu'à présent, rien d'original dans cette conception, mais voici où est la nouveauté :

- En général, les caisses d'amortissement annulent les titres qu'elles rachètent où qu'elles remboursent. Par conséquent, le service des intérêts de ces titres cesse.

La conception de Price était tout autre. Lorsque sa caisse d'amortissement avait racheté des titres de rente, au lieu de les annuler, elle les gardait et en détachait les coupons qu'elle présentait au Trésor afin d'en encaisser le montant. Avec le produit des intérêts ainsi touchés, elle augmentait ses achats sur le marché. Ainsi les intérêts étaient employés à acheter des titres, ces titres eux-mêmes produisaient intérêt

Source : BIU Cujas

et ainsi de suite.

On arrivait à appliquer à l'amortissement de la dette le principe des intérêts composés. Etant donné ce principe, la somme consacrée à l'amortissement allait augmentant sans cesse et à un rythme de plus en plus accéléré.

Sa vogue au début du XIXème siècle.

Cette doctrine a joui d'une très grande vogue et a été mise en pratique. Elle a été appliquée en Angleterre de 1786 à 1829 avec un grand esprit de suite. Au moment où l'Angleterre abandonnait cette pratique, qui avait été décevante pour elle, la France la recueillait et l'appliquait d'une façon assez imparfaite et intermittente pendant une partie du XIXème siècle. En France non plus cette doctrine n'a pas donné les résultats qu'on en attendait.

Son échec et ses causes.

En effet, non seulement la dette publique n'a pas diminué, mais elle n'a cessé d'augmenter. C'était par conséquent la faillite de la doctrine de Price.

Elle a échoué dans la pratique parce qu'elle engendrait deux grandes illusions dont les finances ont été victimes.

La première c'est que, par cette mécanique merveilleuse de l'amortissement à intérêt composé, les gouvernements s'imaginaient qu'ils avaient désormais un moyen fort simple de faire disparaître les dettes publiques et que, par conséquent, il n'y avait pas besoin de se gêner pour emprunter. L'emprunt cessait d'être une chose dangereuse, puisque, grâce à cet amortissement, on arrivait au bout d'une période relativement brève à se débarrasser des dettes contractées. Ce système a fait que les Etats étaient tentés d'emprunter plus qu'il n'aurait fallu.

L'autre illusion est celle qui consiste à s'imaginer que cette caisse d'amortissement se constitue ainsi un patrimoine à elle; indépendant de la richesse nationale, comme le ferait un simple particulier. Et ce patrimoine, chose merveilleuse, irait en augmentant automatiquement d'année en année et à un rythme de plus en plus rapide. C'est une illusion. En effet, l'avoir de la caisse d'amortissement augmente bien, mais grâce à quoi ? Grâce aux intérêts de plus en plus élevés que l'Etat paie à la caisse à raison des titres rachetés qu'elle conserve. Par conséquent les sommes qui viennent accroître l'avoir de la caisse d'amortissement sont tout simplement sorties du Trésor public. Comme le Trésor s'alimente par l'impôt, ce sont en définitive des sommes qui sortent en quantité croissante de la poche des contribuables. Avec ce système, on arrive donc simplement à demander aux citoyens des sacrifices de plus en plus élevés pour amortir la dette publique.

Source : BIU Cujas

vice de ce stème.

Price avait tellement confiance dans son système qu'il recommandait comme une chose essentielle que la caisse continuât ces opérations même dans les périodes où l'Etat serait forcé d'emprunter par ailleurs. Cela montre bien le vice du système parce que c'est une opération peu rationnelle d'amortir alors qu'on emprunte. Non seulement l'opération est nulle, parce que les emprunts nouveaux font disparaître l'effet de l'amortissement, mais elle est presque toujours coûteuse, parce que ces emprunts nouveaux portent assez souvent un intérêt plus élevé que les emprunts anciens en cours d'amortissement. Par conséquent l'opération aboutit en définitive à ceci : On rembourse par exemple une dette à 4 pour cent et on emprunte par ailleurs à 4,5 ou 5 pour cent.

principe que ur amortir, faut des cédents bud- taires.

En 1829, lorsque l'Angleterre a abandonné - car l'expérience avait été fâcheuse pour ses finances - cette pratique de l'amortissement à intérêt composé, on a alors, par une réaction bien naturelle, posé le principe suivant : On a dit : "Tous ces systèmes d'amortissement ne valent rien. La vérité c'est qu'un Etat n'amortit véritablement sa dette publique qu'au moyen des excédents budgétaires. Tout le reste n'est que tromperie et illusion". Cette formule est, en effet, très raisonnable, trop raisonnable même.

s cette for- le est trop sonnable.

Si on la prend dans son sens littéral, on sera tenté d'en tirer cette conséquence qu'un Etat attendra que ses budgets lui donnent des excédents notables pour commencer l'amortissement de sa dette. Or l'expérience prouve que l'on attend passivement les excédents budgétaires, jamais ces excédents ne viennent. Il n'y a d'excédent budgétaire qu'à la condition d'une gestion extrêmement vigilante, sévère et rigoureuse. On fait naître par un acte de volonté les excédents budgétaires, on n'attend pas qu'ils se manifestent. Puis, il y a une autre raison pour laquelle cette formule est vraiment par trop prudente. Quand il y a des excédents budgétaires, c'est une proie fort convoitée, sur laquelle toutes sortes d'appétits se jettent. Un excédent budgétaire trouve toujours des amateurs disposés à en proposer un emploi avantageux pour eux. Il faut au ministre des finances une dose rare de ténacité pour défendre les excédents.

La formule de l'amortissement avec les seuls excédents a l'inconvénient de ne pas mettre cela en lumière. On peut la prendre comme point de départ, mais il faut immédiatement la corriger par les remarques que nous avons faites.

meilleur sys- e d'amortis-

Comme nous l'indiquions ci-dessus, le procédé qui paraît le meilleur et qui est le plus propre à permettr

Source : BIU Cujas

sement : l'affectation de crédits.

à l'Etat de se défendre contre ceux qui voudraient dilapider les excédents budgétaires est celui qui consiste à affecter au service de la dette perpétuelle une certaine somme qui dépasse ce qui est nécessaire pour le paiement des seuls intérêts. Ce système a l'avantage de lier l'Etat envers lui-même, en même temps qu'il demeure assez souple pour ne pas l'exposer aux périls résultants de la combinaison de Price. C'est un système assez souple parce qu'il n'y a pas pour l'Etat une obligation contractuelle. Par conséquent, si les circonstances deviennent mauvaises et si l'Etat se trouve contraint d'emprunter par ailleurs, il pourra supprimer, au moins pour un temps, cet amortissement qui, combiné avec un nouvel emrpunt, serait une opération peu rationnelle.

La Caisse d'amortissement.

En France, nous avons eu à diverses reprises, des caisses d'amortissement. Celle qui existe maintenant est de date récente. Elle a été créée à l'occasion de l'assainissement monétaire et financier effectué en 1926, par la loi du 8 août 1926. Elle porte ce titre, assez long, de Caisse Autonome de Gestion des Bons de la Défense Nationale, d'Exploitation Industrielle des Tabacs et d'Amortissement de la Dette Publique.

Ses fonctions.

Cela veut dire que, tout d'abord, la caisse a été chargée de prendre en gestion les Bons de la Défense Nationale existants au moment de sa création. Cela était sa fonction essentielle. Pour la remplir, la caisse avait besoin de ressources et, parmi celles-ci, il y a l'exploitation du monopole des tabacs. C'est la caisse d'amortissement qui est, maintenant, chargée d'exploiter le monopol industriel des tabacs et il faut dire qu'elle a réalisé dans ce domaine de très grands progrès. Elle a su y introduire un esprit commercial qui n'existait pas sous la gestion de l'Etat.

La dernière partie du titre de la caisse s'explique parce qu'elle est chargée, non seulement de gérer et d'amortir progressivement les Bons de la Défense Nationale, mais aussi d'amortir, le cas échéant, lorsque les circonstances le permettent, d'autres parties de la dette publique.

Elle a l'autonomie financière.

Pour bien montrer l'importance qu'on attachait alors à cette caisse, elle a reçu, non seulement la personnalité civile, mais l'autonomie financière. De ce dernier point de vue, c'est une caisse tout à fait distincte des caisses de l'Etat. Cette autonomie financière a été posée en principe par une loi constitutionnelle et non par une loi ordinaire.

Ses ressources propres.

Cette même loi constitutionnelle du 8 août 1926 a décidé que, jusqu'à l'amortissement complet des Bons de la Défense Nationale et aussi des titres que la

Source : BIU Cujas

caisse peut être amenée à émettre pour remplacer les bons, la caisse aurait comme ressources propres : les recettes nettes du monopole des tabacs, qui ont sensiblement augmenté depuis 1926; le produit des droits de succession, qui ne sont plus affectés au Trésor public; enfin le produit d'un droit de mutation sur les biens immeubles qu'on appelle la taxe complémentaire à la première mutation.

b) Amortissement de la dette à terme.

Nous arrivons maintenant aux procédés d'amortissement de la dette à terme. Pour celle-ci - cela résulte de sa nature juridique elle-même - l'amortissement est contractuel. Il découle des termes mêmes de la convention passée entre l'Etat et les souscripteurs. Par conséquent, sous peine de violer ses engagements et de se mettre en état de faillite, l'Etat doit amortir sa dette dans les conditions, aux époques et pour les sommes qui ont été convenues. C'est donc un amortissement automatique, à moins que les circonstances ne forcent l'Etat à ne pas respecter ses engagements.

Il est contractuel.

Modalités.

Les modalités de remboursement de la dette à terme sont assez variées et nous allons voir seulement les principales d'entre elles. Le procédé le plus simple, mais qu'on ne peut employer que pour des emprunts d'un montant relativement faible, consiste à dire qu'à l'expiration d'un certain délai, l'Etat remboursera en bloc la dette contractée. Ici l'amortissement se fait d'un seul coup à l'échéance promise. Mais ce n'est pas un mode d'amortissement bien pratique lorsqu'il s'agit de sommes considérables. Cela exposerait l'Etat à des risques trop graves.

1) remboursement total à l'échéance promise.

2) remboursement total à moins que les porteurs acceptent une ou des échéances plus lointaines que celle prévue.

Une autre modalité qui n'est qu'une variante de la première, mais qu'il convient de citer parce que, depuis la guerre, il y en a eu en France deux exemples, est la suivante :

On émet des titres qui sont remboursables à une certaine date. Seulement, dans le contrat d'émission, on prévoit que les porteurs, s'ils ne demandent pas leur remboursement à la date originellement indiquée et s'ils acceptent à ce moment de n'être remboursé que plus tard, bénéficieront de conditions de remboursement plus favorables. Il peut y avoir non seulement une, mais deux ou trois prolongations de cette nature. Il en fut ainsi pour les Bons du Trésor émis par l'Etat français en 1923 à trois, six ou dix ans. Cela voulait dire que le porteur pouvait réclamer son remboursement à l'expiration des trois premières années, mais s'il consentait à attendre trois ans de plus, on lui ferait

Source : BIU Cujas

des conditions plus avantageuses. On donnait pour ainsi dire, une prime à la patience du souscripteur. Puis, si ce dernier consentait à attendre trois ans encore, les conditions de remboursement étaient encore meilleures.

Des bons qui, ceux-là, n'étaient qu'à trois et cinq ans, avaient déjà été émis par l'Etat français l'année d'avant.

3) remboursement dans une période dont on visa seulement la fin.

Un troisième procédé, qui n'est pas très en usage maintenant, mais qui a été assez pratiqué aux Etats-Unis pour l'amortissement des dettes contractées au XIXème siècle à l'occasion de la guerre de Sécession, est le suivant :

L'Etat s'engage à rembourser au cours d'une certaine période, mais sans prendre d'engagement quant à la répartition des remboursements dans cette période. Il disait par exemple : "Je ne rembourserai pas pendant les dix premières années; je ne rembourserai qu'au cours des vingt années suivantes, mais à ma volonté. Je rembourserai chaque année ce qu'il me plaira. Le seul engagement que je prenne, c'est de l'avoir achevé à l'expiration de la période fixée".

C'est un procédé qui donne une grande liberté à l'Etat, mais qui, cependant, n'est pas pratiqué d'une façon habituelle.

4) remboursement par fractions déterminées à échéances déterminées.

Enfin il y a un quatrième procédé et c'est celui sur lequel j'insisterai le plus. Il consiste à rembourser par fractions déterminées, que l'Etat par conséquent n'est pas libre de changer, et à des échéances convenues. Ce procédé comporte lui-même bien des variantes.

L'emprunt remboursé par une rente viagère.

L'emprunt peut d'abord avoir été contracté moyennant le paiement par l'Etat d'une rente viagère aux souscripteurs. La rente viagère, c'est un point sur lequel je me suis déjà expliqué, comporte deux éléments Elle comprend une partie qui représente les intérêts de la somme prêtée et une autre partie qui est le remboursement du capital lui-même, puisque, lorsqu'il vient à disparaître, le rentier viager ne laisse rien à ses héritiers. Il a, au total, consommé non seulement les intérêts, mais le capital lui-même. C'est une combinaison qui peut être avantageuse pour certaines personnes, mais qui rentre essentiellement dans la catégorie des contrats aléatoires, parce que le rentier viager ne sait pas combien il vivra et, par conséquent, ne sait ce qu'il aura à toucher au total.

Exemples de ces sortes d'emprunts.

Sous l'ancien régime, il y a eu en France d'assez nombreux exemples de ces contrats passés par l'Etat. La pratique en avait disparu, mais, depuis la guerre, il y en a eu deux exemples assez intéressants.

Source : BIU Cujas

Le premier se rattache à la stabilisation monétaire de l'année I928, qui, comme vous le savez, a réduit le franc au cinquième de sa valeur d'avant-guerre. Cette opération a porté un préjudice considérable à beaucoup de gens de condition modeste. Nombreux étaient ceux qui possédaient des rentes sur l'Etat achetées en capital or avant guerre. Du fait de la stabilisation monétaire, ils se trouvaient ne plus toucher en réalité qu'un cinquième des intérêts qu'on leur avait promis. C'est pour remédier à cette situation intéressante que la loi du 30 décembre I928 a, dans son article 96, donné aux porteurs de rente 3 pour cent, antérieures à I9I4, la faculté de faire convertir leurs titres en rente viagère afin de retrouver une partie du revenu sur lequel ils avaient compté pour leurs vieux jours. Mais cette faculté a été limitée par deux conditions : il fallait que le porteur qui prétendait user de cette faculté pût faire la preuve qu'il avait souscrit ou acheté ses titres de tente 3 pour cent avant I9I4. A ceux qui avaient acheté depuis la guerre, la loi ne laissait pas cette faculté. En second lieu, le porteur ne devait pas être inscrit au rôle de l'impôt général sur le revenu, ce qui avait pour objet d'exclure les personnes qui disposaient d'une certaine aisance.

Loi du 30 décembre I928.

Cette opération avait été confiée à la caisse d'amortissement.

Pour le second exemple, une faculté analogue, mais accordée dans des conditions moins rigoureuses et moins restrictives, a été donnée par la loi du I7 septembre I932, dont nous avons déjà parlé. Cette loi a autorisé l'opération de conversion. Comme certains porteurs pouvaient souffrir gravement de cette réduction d'intérêt qui leur était imposée, la loi leur a donné la faculté de faire convertir leur rente en rente viagère et, par là, d'augmenter la somme annuelle sur laquelle ils pouvaient compter.

Loi du I7 septembre I932 autorisant la conversion.

Une deuxième variante du procédé de remboursement par fractions est constituée par la dette remboursable par annuités. C'est une combinaison dans laquelle le créancier reçoit, aux époques convenues - tous les six mois ou tous les ans - une somme qui représente à la fois l'intérêt du capital prêté à l'Etat et le remboursement d'une partie de ce capital, si bien qu'au bout d'un certain temps, la dette se trouve avoir été complètement remboursée, intérêt et capital ensemble.

Le remboursement par la dette remboursable par annuités.

Il y a dans la dette publique française des sommes assez considérables sous cette forme. Mais les créanciers d'annuités ne sont pas de simples particu-

Les créanciers sont des organismes.

Source : BIU Cujas

liers. Ce sont des organismes comme la Caisse des Dépôts et Consignations (elle a eu plus d'une fois l'occasion de faire des avances à l'Etat qui sont, en général, remboursées sous forme d'annuités), les chemins de fer, qui sont également créanciers de l'Etat, notamment pour travaux effectués pour son compte; c'est enfin cette banque d'un caractère spécial, dont nous avons parlé précédemment, qu'on appelle le Crédit National, qui emprunte pour le compte de l'Etat afin d'indemniser les sinistrés de la guerre.

Remboursement par séries d'après un tableau d'amortissement.

Une troisième variante du même procédé - la plus usitée et la plus importante en pratique - c'est la dette qui sera remboursable d'après un tableau d'amortissement. La dette est divisée en séries et il est convenu que chaque année l'Etat doit rembourser une ou plusieurs séries, suivant les conventions. Assez souvent il est stipulé qu'on commencera par rembourser, par exemple, une série, puis dans la période suivante deux et ainsi de suite.

Pour ces dettes amortissables au moyen d'un tableau arrêté à l'avance, il y a des tirages au sort faits aux époques convenues qui déterminent ou bien les séries que l'Etat doit rembourser, ou bien, dans ces séries, les titres qu'il doit rembourser.

A l'heure actuelle, il y a dans la dette publique française une assez grande variété de ces dettes remboursables d'après un tableau d'amortissement.

Exemples nombreux.

Il y a tout d'abord des dettes 3 % amortissables datant d'avant-guerre. Depuis la guerre, il y a des rentes 5, 4,5 % amortissables d'après ce procédé, notamment les rentes 4,5 % qui proviennent des opérations de conversion faites au cours de l'année 1932, ainsi que les rentes 4,5 % émises tout récemment, en mars 1933.

L'Etat est forcé de rembourser.

Ainsi qu'on peut le voir, la dette à terme s'amortit automatiquement, parce que l'Etat est obligé, par contrat, de rembourser chaque année telle ou telle somme. Cela présente certains avantages, parce que l'Etat est forcé de rembourser sa dette . Mais par ailleurs

Mais ce système présente un grave inconvénient.

cela présente un très grave inconvénient. Si la dette porte sur des sommes élevées, l'Etat est, en effet, exposé au même péril que présente le système d'amortissement à intérêts composés de Price. Il peut être contraint juridiquement de continuer à amortir ses dettes antérieures alors que les circonstances l'obligent à contracter des dettes nouvelles.

Par exemple l'Etat va continuer à amortir des rentes 3 % d'avant-guerre alors qu'il est forcé d'emprunter à un intérêt nominal de 4,5, qui atteint en réalité

Source : BIU Cujas

5 %. C'est le cas des derniers emprunts. Par conséquent l'Etat contracte des emprunts à un taux plus onéreux pour lui que les dettes antérieures qu'il continue à amortir. Ce n'est pas une opération rationnelle, mais l'Etat y est forcé lorsqu'il s'est engagé contractuellement à rembourser.

nclusion. Un Etat dont la dette publique est très élevée agirait donc imprudemment en mettant toute sa dette sous forme de dette amortissable. Il faut qu'une partie de cette dette soit sous forme de rente perpétuelle. Autrement l'Etat s'expose aux périls que nous venons d'indiquer.

Ceci montre,une fois de plus, tout ce qu'il y a de relatif dans les préceptes financiers. Lorsqu'un Etat a une dette faible, il peut la contracter tout entière sous forme de dette amortissable. Il n'y a pas de grave inconvénient. Mais lorsqu'il a une dette élevée, il agira prudemment en faisant figurer la dette perpétuelle à côté de la dette amortissable.

Source : BIU Cujas

Quatrième partie

LES QUESTIONS SOCIALES.

On peut ramener ces questions sociales aux trois catégories fondamentales suivantes.

Les questions ouvrières.

Il y a les questions ouvrières. Ce sont toutes celles qui se posent à l'occasion des rapports qui s'établissent entre les employeurs et les salariés. Ces rapports sont devenus une chose extrêmement complexe et délicate à régler. Cela nous mettra en présence, d'autre part, des organisations ouvrières ou patronales sous forme de syndicats professionnels, organisations par le moyen desquelles les salariés ou les employeurs s'efforcent de défendre eux-mêmes leurs intérêts professionnels. Cela nous mettra aussi en présence de l'intervention de l'Etat, car les Etats modernes interviennent de plus en plus dans les rapports entre employeurs et salariés. Il y a toute une législation qu'on appelle la législation ouvrière et qui est devenue une chose d'une grande complication.

Les questions agraires.

Après les questions ouvrières, il y a les questions agraires. Ce sont des questions qui ne se posent pas dans tous les pays. Elles apparaissent à l'occasion de la répartition de la propriété du sol et se rattachent à la question générale de savoir comment la propriété du sol est répartie : concentrée dans quelques mains seulement ou, au contraire disséminée. Ces questions ne se posent pour ainsi dire pas dans les pays de l'Europe occidentale qui, comme la France, ont une propriété paysanne déjà ancienne et fortement constituée. Des millions de familles sont installées sur le sol, le cultivent à titre de propriétaire. Dans ces conditions, il n'y a pas de questions agraires à proprement parler. Au contraire, ces questions se sont posées ou se posent encore dans les pays où la grande propriété terrienne domine.

La protection des travailleurs.

Enfin nous trouvons les questions relatives à la protection - non seulement des salariés - mais de tous les travailleurs de condition modeste contre les risques multiples de l'existence. Tous les hommes sont exposés à des risques, mais ces risques prennent une allure plus grave lorsqu'il s'agit de gens qui vivent

Source : BIU Cujas

au jour le jour de leur travail quotidien. Ces risques comprennent la maladie, l'accident, la vieillesse, l'invalidité prématurée et, pour les salariés, le chômage. Ce sont là les principaux risques de l'existence qui pèsent sur l'ensemble des travailleurs manuels et même, dans certains cas, des travailleurs intellectuels.

Ici nous rencontrons comme procédé principal de lutte contre ces risques le procédé de l'assurance qui est extrêmement généralisé dans la société moderne, car il y a des assurances de toutes sortes appliquées à la couverture de ces risques.

Section I

Les questions ouvrières.

Les questions ouvrières sont celles qui touchent le mode de rémunération, le mode de vie, le niveau de vie des hommes qui tirent leurs revenus d'un travail salarié. Ces questions qui, dans une certaine mesure sont de tous les temps, ont pris cependant, depuis les premières années du XIXème siècle, une ampleur tout à fait exceptionnelle.

mpleur de s questions puis le début I9ème siè-

La naissance et le développement de la grande industrie ont multiplié le nombre des salariés. La concentration économique sous toutes ses formes a diminué relativement le nombre des producteurs indépendants et augmenté, dans une mesure correspondante, le nombre des hommes qui vivent du travail salarié. D'autre part, l'énorme production de richesses qui s'est produite à partir du commencement du XIXème siècle a soulevé la question de savoir dans quelle mesure chacune des catégories sociales participe à cet accroissement de la richesse générale. Sans doute on peut dire - et il est vrai de le dire - que, de même que la production des richesses, la répartition des richesses est dominée dans une assez large mesure par un certain nombre de lois économiques. Mais ces lois ne sont pas tout. Dans leur mécanisme il y a du jeu et il en résulte qu'il y a place, lorsqu'on examine toutes ces questions, pour les mesures voulues, concentrées.

s trois forces principales u jeu.

Toutes les fois que s'est posée, à partir du début du XIXème siècle, la question de l'amélioration du sort des hommes vivant du travail salarié, il y a trois forces principales qui sont entrées, non pas simultanément, mais successivement en mouvement pour essayer de résoudre, dans la plus large mesure possible, ces problèmes auxquels nous venons de faire allusion.

Source : BIU Cujas

Ces trois formes principales sont l'action patronale, l'action des intéressés eux-mêmes et enfin l'action de l'Etat. Ce sont les trois formes principales qui sont en jeu lorsqu'on parle de ces questi Cependant il y en a une autre dont il faut faire mention, mais sans avoir besoin d'y insister parce que son importance est beaucoup moindre que celle des trois premières. Dans les dernières années du XIXème siècle une idée ingénieuse s'est fait jour. C'était l'idée de faire appel à l'action des consommateurs eux-mêmes sous la forme que voici.

Appel fait à l'action des consommateurs

On a cherché à grouper les consommateurs et à les persuader qu'ils ne devaient acheter que les produits pour la fabrication desquels les conditions de travail et de salaires des ouvriers étaient jugées satisfaisantes. Il est certain que cette action des consommateurs, si elle était générale, serait puissante car, après tout, c'est le consommateur qui fait la loi ou qui pourrait la faire s'il était organisé et conscient de sa force.

Le groupement des consommateurs sur cette idée, cela s'appelle les ligues sociales d'acheteurs. Il y en a eu et il y en a encore dans un grand nombre de pays, mais c'est un mouvement qui a tourné court et qui n'a pas, pratiquement, une grande importance. Il est intéressant à signaler, mais il n'est pas comparable, même de très loin, comme importance, à l'action des forces principales à laquelle nous arrivons.

I - L'action patronale.

Avant que les intéressés eux-mêmes se soient groupés pour améliorer leur sort et avant que l'Etat soit intervenu, l'action patronale avait déjà fait ses preuves et créé des institutions extrêmement intéressantes.

En France particulièrement, car cela diffère d'un pays à un autre, et l'action patronale ne s'est pas déclenchée en même temps dans tous les pays et n'a pas obtenu partout les mêmes résultats, c'est surtout à partir de la seconde moitié du XIXème siècle que l'action patronale a produit des résultats intéressants.

Origine du mouvement patronal Ses sources.

Elle s'est déclenchée d'une part sous l'action d'un certain nombre d'industriels conscients des devoirs sociaux que leur situation éminente créait pour eux et, d'autre part, sous l'action d'un certain nombre de théoriciens de l'économie sociale. Parmi les industriels qui ont les premiers mis en mouvement et cherché à répandre autour d'eux les institutions nées de l'action patronale, il faut citer en particulier un

I) Certains industriels.

Source : BIU Cujas

groupe d'industriels de la région de Mulhouse, qui est depuis très longtemps une région fortement industrialisée. L'un des chefs de ce groupement a résumé sa pensée dans une formule qu'on peut retenir. Il a dit que "le patron devait aux ouvriers autre chose que le salaire". Cette formule caractérise bien l'intention générale des institutions patronales.

Théoriciens

A côté de cette source pratique des institutions patronales, il y a une source doctrinale. En ce qui concerne la France, on peut la faire remonter à Le Play et à son école. Le Play est un économiste français qui a été très mêlé aux choses de la pratique, car il était ingénieur des mines. En cette qualité il a parcouru une partie du monde, rapportant de ses voyages une documentation très intéressante. Son activité se place à peu près au milieu du XIXème siècle, et il a dirigé ses efforts bien plutôt du côté de ce qu'on appelle l'économie sociale que du côté de l'économie politique pure. C'est surtout l'aspect social des problèmes économiques qui a préoccupé Le Play et son école.

Le Play.

qui a inspi-
la doctrine
Le Play.

La doctrine d'action patronale formulée par Le Play exprime tout d'abord une très haute conception morale qui enseigne des devoirs particuliers à ceux qui se trouvent avoir dans la société une place éminente.

Mais à côté de cette inspiration morale qu'on retrouve dans les oeuvres de Le Play, il y a chez lui une autre préoccupation. Le Play, au cours des observations sociales qu'il a poursuivies dans toutes ses missions et dans tous ses voyages, a été frappé de certains maux qu'il considérait peut-être à tort d'ailleurs, comme propres à la société actuelle. Ces maux existaient sans doute déjà dans des sociétés anciennes, mais Le Play les considérait comme caractérisant la société où nous vivons : c'était l'antagonisme des classes, et l'instabilité sociale. Ce sont là pour lui les maux essentiels dont souffre la société contemporaine.

le deux maux
nt souffre la
iété.

Lorsqu'il formulait sa doctrine de l'action patronale, c'est qu'il voyait dans les institutions patronales un moyen, sinon de faire disparaître, au moins d'atténuer ces deux maux.

doctrine

La doctrine de Le Play peut se résumer de la façon suivante : le patron a à la fois des droits et des devoirs. Il a le devoir de protéger le salarié qu'il emploie, matériellement et moralement. Mais ces devoirs sur lesquels Le Play insistait beaucoup créent aussi

Source : BIU Cujas

au patron des droits. Le droit du patron, c'est de diriger le salarié qu'il emploie, de sorte que la doctrine de Le Play confère au patron une autorité que l'on pourrait comparer, d'assez loin évidemment, à l'autorité paternelle.

De doctrinale l'action patronale est devenue pratique.

Cette action patronale qui est ainsi née de préoccupations doctrinales et d'une très haute inspiration morale, s'est beaucoup développée dans la grande industrie, nous verrons pourquoi. Ce n'est guère que dans les grandes entreprises que l'action patronale a pu se développer d'une façon efficace. En se développant, elle a quitté, en partie tout au moins, le terrain primitif sur lequel on avait voulu l'édifier. En devenant une chose vivante et pratique, l'action patronale s'est peu à peu placée - et d'ailleurs c'est très légitime - sur le terrain de l'utilité. Pourquoi Parce que, par l'action patronale, par les oeuvres patronales inspirées de cette action, les dirigeants de la grande industrie trouvent le moyen de se procurer certains avantages, d'attacher par exemple à l'entreprise une main-d'oeuvre de meilleure qualité, de retenir cette main-d'oeuvre par des avantages, soit matériels, soit moraux, qu'on lui consent, et d'éviter aussi les conflits qui peuvent se produire à tout moment entre la direction et les salariés, conflits qui ne vont pas sans entraîner de grands dommages dans la plupart des cas pour les deux parties.

Les oeuvres créées par cette action.

Les oeuvres créées par cette action patronale sont nombreuses et variées et l'on ne peut en apporter ici qu'un tableau d'ensemble. Ce sont des institutions de prévoyance; caisses de secours en cas de maladie, d'accident; retraites d'invalidité ou de vieillesse.

Prévoyance

Habitations.

Ce sont aussi des oeuvres de création d'habitations à bon marché, car le problème de l'habitation, pour la masse des travailleurs manuels, est difficile à résoudre. L'entassement des hommes dans les grandes villes a créé des problèmes d'urbanisme dont la solution est très loin d'être encore complète. Il est à remarquer que c'est d'abord l'action patronale qui s'est attaquée à ce problème de l'habitation ouvrière. Par la suite l'Etat est intervenu et il s'est développé aussi des coopératives qui, bien menées, donnent des résultats utiles.

Salaire familial.

En matière de salaire, l'action patronale a créé et ceci est tout à fait récent et s'est développé surtout après la guerre - le système des allocations familiales qui ajoutent aux salaires des suppléments calculés à raison des charges de famille du salarié. Nous avons déjà vu que, pour éviter que ces systèmes d'allocations n'encouragent certains patrons à embaucher de

Source : BIU Cujas

préférence des travailleurs célébataires ou sans enfants, l'action patronale a créé ce qu'on appelle des caisses de compensation d'allocations familiales.

Économats.

Enfin l'action patronale a créé des institutions comme par exemple les économats. On appelle économat un magasin qui a pour objet de fournir à la population salariée les choses les plus nécessaires à la vie : denrées alimentaires, vêtements dans les conditions les plus économiques. Par la suite ces économats ont d'ailleurs été en principe défendus par la loi.

Les deux autres forces ont réduit l'action patronale.

L'action patronale a, par conséquent, été très active et très féconde. Encore maintenant c'est une des grandes forces qui agit pour l'amélioration du sort des travailleurs salariés. Cependant, à l'heure actuelle, cette action est primée en importance par les deux autres, d'une part par l'intervention de l'Etat et, d'autre part, par l'action des intéressés eux-mêmes groupés dans leurs syndicats professionnels.

L'action patronale a été la première en jeu mais, par la suite, sont venues et l'action des intéressés eux-mêmes et l'intervention de l'Etat et sans cesse maintenant ces deux forces réduisent progressivement le domaine sur lequel peut s'exercer l'action patronale.

1°) L'Etat interdit certaines oeuvres.

L'intervention de l'Etat s'exerce dans deux directions. Tantôt elle s'exerce pour mettre fin à telle ou telle expérience patronale. Nous venons de citer ce fait curieux que l'Etat par une loi, en France et dans plusieurs autres pays, a interdit les économats patronaux. Cette interdiction est d'ailleurs beaucoup trop absolue, les économats patronaux ayant certainement fait plus de bien que de mal. Il aurait mieux valu instituer un contrôle que de procéder purement et simplement par une interdiction. Quoi qu'il en soit, l'Etat français a interdit les économats patronaux, sauf un très petit nombre d'exception. Le résultat, c'est que les patrons qui ont voulu conserver quand même des économats en ont confié la gestion aux intéressés eux-mêmes. On a créé parmi les salariés de l'usine une société coopérative qui a pris la suite de l'économat.

Il rend obligatoire les institutions créées par les patrons.

Mais le plus souvent, ce n'est pas dans cette direction que s'exerce en général l'action de l'Etat, mais bien plutôt dans la direction suivante:

Progressivement l'Etat rend obligatoire les institutions de caractère patronal, qui étaient jusque-là libres, ce qui rend inutile l'action patronale. Ici, les exemples sont très nombreux. Nous avons cité tout à l'heure parmi les oeuvres patronales les caisses de retraite, de secours en cas de maladie, d'accident du

Source : BIU Cujas

Nombreux exemples.

travail. Dans beaucoup de pays, notamment en France, la loi a créé un système d'assurances sociales obligatoires qui rend en grande partie inutiles les institutions libres nées de l'action patronale.

Tout récemment - c'est l'exemple le plus récent qu'on puisse trouver - l'Etat français a rendu obligatoires les allocations familiales et les caisses de compensation. Voilà ainsi une institution patronale de date récente placée par l'Etat dans le domaine de l'obligation juridique.

2°) Restriction à l'initiative patronale par l'action des intéressés.

Puis, à côté de l'extension de l'action de l'Etat qui sans cesse restreint le domaine de l'initiative patronale libre, il y a l'action des intéressés eux-mêmes, c'est-à- dire l'action des syndicats professionnels d'ouvriers ou d'employés.

L'action des syndicats professionnels a développé parmi les travailleurs manuels un état d'esprit qui se traduit en méfiance assez générale à l'égard des institutions patronales. Les syndicats ont développé, au moins dans leur majorité, l'esprit de lutte de classes, esprit qui a pour résultat que le travailleur manuel considère avec défiance ce qui vient de l'initiative patronale. Il a toujours le sentiment que c'est un piège qu'on va lui tendre et cela, évidemment ne peut favoriser le développement des oeuvres patronales. C'est un premier obstacle, mais il y a autre chose.

Esprit de lutte des classes.

Convention collective.

L'effort principal d'un syndicat est dirigé du côté du développement de cette forme de contrat qu'on appelle la convention collective. Au lieu que le contrat de travail soit purement individuel, c'est-à-dire passé entre le patron et les salariés individuellement il tend à prendre le caractère collectif, à être une convention négociée et finalement arrêtée entre un groupement patronal et un groupement ouvrier.

La convention collective tend à donner un caractère contractuel aux obligations ou à certaines des obligations que, tout d'abord, le patron s'imposait volontairement.

L'action patronale ne peut se développer que dans la grande industrie.

Il faut noter qu'il y a encore pour l'action patronale une autre cause qui empêche, dans une certaine mesure, son développement. C'est que l'action patronale ne peut guère en réalité se développer autre part que dans la grande industrie. La petite et même la moyenne industrie sont beaucoup moins favorables au développement des oeuvres patronales que la grande industrie, tout d'abord parce que l'état d'esprit qui fait naître les oeuvres patronales implique une large conception du rôle du patron, ainsi que Le Play l'avait indiqué, plaçant des devoirs à côté des droits. Or cette concep-

Source : BIU Cujas

tion ne peut être que le fait d'une élite, par conséquent d'une minorité. Et puis les institutions patronales sont coûteuses; il faut engager des dépenses considérables, lourdes à porter et il n'y a guère que dans la grande industrie que l'on puisse se le permettre. Cela limite le développement des institutions patronales.

II - L'action des intéressés.

L'action des intéressés eux-mêmes, c'est-à-dire des salariés, s'exerce par le groupement professionnel qu'on appelle dans le droit positif français le syndicat professionnel. C'est un groupement formé entre des travailleurs manuels, car, pour le moment, nous n'envisageons que des syndicats de salariés.

Ces syndicats sont, la plupart du temps, formés d'ouvriers au sens étroit du mot, mais il y a aussi des syndicats d'employés. Ils groupent les travailleurs employés dans une même profession ou tout au moins dans des professions similaires ou connexes. La communauté d'intérêts, qui donne naissance aux syndicats, peut aussi résulter, non de la communauté de profession, mais de celle de lieu. On conçoit très bien que les travailleurs manuels d'une même localité, quelle que soit leur profession, aient le cas échéant certains intérêts communs à défendre.

En fait les syndicats professionnels se sont encore placés sur un autre terrain. Ils ont eu l'ambition de grouper tous les salariés à raison même de la qualité de salarié. C'est sur ce principe de la communauté d'intérêts entre tous les salariés, quels que soient la profession et le lieu, que reposent les grandes confédérations ouvrières.

Le mouvement de formation des syndicats professionnels existe dans tous les pays assez fortement industrialisés. Ailleurs il ne s'est pas développé et n'a pas réussi sans avoir eu à soutenir des luttes parfois très difficiles. A la fin du XVIIIème siècle et au début du XIXème on vivait sur l'idée que l'association est, en principe interdite. Cela était vrai notamment en France. Il n'y a pas intérêt pour la collectivité, au contraire, à ce que les individus se groupent et, dans ces conditions, le syndicat professionnel, comme d'ailleurs les autres formes d'association, était quelque chose qui ne pouvait pas se développer. Les premières associations ouvrières se sont formées pour ainsi dire clandestinement. A certaines époques, sans être légales, elles ont été à peu près tolérées; à d'autres au contraire elles ont été

Source : BIU Cujas

poursuivies d'une façon sévère. Pour échapper à ces interdictions légales on a vu les premières associations ouvrières prendre des déguisements. On les a vu par exemple prendre la forme de société de secours mutuels.

A l'heure actuelle, on peut dire qu'à peu près partout l'existence légale des syndicats professionnels est reconnue, ce qui d'ailleurs ne veut pas dire que la législation positive soit partout la même. Ce n'est - - - du reste pas le côté législation positive qui est intéressant pour les économistes, aussi serons nous très bref sur cette question en ce qui concerne les syndicats professionnels français. Le plus intéressant, au point de vue de l'économie politique, c'est que, à l'heure actuelle, on voit très nettement deux types d'organisation syndicale : le type ancien qui a été très longtemps le seul et un type tout à fait récent mais qui, semble-t-il, tend à faire des progrès et à se développer au détriment de l'autre.

Le type ancien d'organisation syndicale.

Le premier type d'organisation syndicale, qui est encore maintenant le type anglais et français pour citer deux grands exemples, est un type dans lequel le syndicat est tout à fait indépendant des pouvoirs publics. Sans doute ceux-ci exercent sur les organisations syndicales un contrôle, mais très lointain et très léger. On peut dire que, en France et en Angleterre, l'organisation syndicale est tout à fait indépendante de l'action de l'Etat. Cette organisation est même devenue une sorte de pouvoir rival de l'Etat qui, dans certains cas, paraît investie d'une puissance de fait qui dépasse celle de l'Etat.

Le type récent.

Il y a un autre type d'organisation syndicale qui est tout à fait récent, puisqu'il ne remonte qu'à quelques années. C'est le système qui s'est formé en Italie et qui, pour le moment, semble devoir être adopté aussi par l'Allemagne. Mais ce sont là des faits tellement récents qu'on ne peut pas encore savoir exactement ce qui va se passer. Ce type d'organisation se caractérise par le fait que, au lieu que le syndicat professionnel soit indépendant de l'Etat, il a été pour ainsi dire embrigadé dans l'Etat. Le syndicat professionnel italien est un élément de l'organisation de l'Etat lui-même. Par conséquent ce n'est pas un groupement libre, mais un syndicat qui, sous des conditions rigoureusement et strictement déterminées par la puissance publique, participe à cette puissance. Ce sont donc deux types de syndicat professionnel tout à fait opposés l'un à l'autre.

D'après les nouvelles de ces derniers jours, il semble bien que l'Allemagne soit disposée à introduire

Source : BIU Cujas

chez elle à la place du premier type, semblable au type anglais et français, le type d'organisation syndicale italienne.

Existence légale des syndicats en France.

En ce qui concerne le droit positif, il faut arriver, en France, jusqu'aux dernières années du XIXème siècle pour trouver la loi qui a reconnu légalement l'existence des syndicats professionnels. C'est la loi du 21 mars 1884. Au moment où elle a été faite, cette loi donnait aux syndicats professionnels une situation privilégiée, puisqu'à ce moment le droit d'association n'était pas encore reconnu d'une façon générale. C'était donc concéder une situation privilégiée aux patrons et aux salariés que de leur permettre, par dérogation au droit commun, de se grouper en associations. Depuis lors la loi du 21 mars 1884 a perdu ce caractère, puisqu'il y a maintenant en droit commun la liberté de s'associer.

Lois de 1884 et de 1920.

La loi de 1884 a été elle-même modifiée sur des points assez importants par la loi du 12 mars 1920.

La loi de 1884 vise les syndicats de salariés, de patrons et les syndicats mixtes.

La loi du 21 mars 1884 ne vise pas spécialement les syndicats professionnels de salariés. C'est une loi tout à fait générale qui permet aux personnes exerçant la même profession ou des professions similaires ou connexes - c'est l'expression de la loi - de se grouper pour défendre leurs intérêts communs. Cela vise les travailleurs salariés, mais aussi les patrons; les syndicats patronaux sont, en général, plus fortement constitués que les syndicats de salariés. La loi permet également la formation de syndicats qu'on appelle des syndicats mixtes, dans lesquels se rencontrent à la fois et des patrons et des travailleurs salariés.

- Les syndicats de salariés.

Par le développement des syndicats de toutes sortes, on voit une organisation professionnelle se constituer dans la société moderne. Il serait plus exact de dire qu'elle se reconstitue, car ce n'est pas une nouveauté. Jadis, et il n'y a pas très longtemps, sous l'ancien régime, il y avait pour l'industrie ce qu'on appelait des corporations d'arts et métiers. Cette organisation corporative, qui avait eu beaucoup d'éclat et qui avait rendu beaucoup de services, a succombé à la fin du XVIIIème siècle, d'une part sous le poids des abus qui s'y étaient développés, car c'est en général comme cela que périssent les institutions, et, d'autre part, sous les coups d'une doctrine nouvelle. C'était la doctrine individualiste qui a eu sa période de triomphe dans la Révolution française. La conception purement individualiste de la Révolution française peut se ramener à cette formule très simple qu'il n'y a place que, d'une part, pour les individus eux-mêmes et,

Les corporations.

Leur suppression par la Révolution.

Source : BIU Cujas

d'autre part, pour la puissance publique. Entre la puissance publique et les individus, il ne faut pas que se constitue ce que les hommes de la Révolution appelaient des corps intermédiaires. Cette conception purement individualiste de l'organisation sociale a trouvé son expression dans deux lois très importantes de l'Assemblée constituante. La première est la loi des 2-I7 mars I79I, qui a supprimé les corporations. Une première fois supprimées par un édit dont Turgot avait été l'inspirateur, les corporations avaient été rétablies pour quelques années. Et c'est la loi des 2-I7 mars I79I qui les a définitivement supprimées.

Elles avaient déjà été supprimées momentanément par Turgot.

La loi Le Chapelier.

La seconde loi est intervenue quelques semaines plus tard, les I4-I7 juin I79I. On la désigne généralement par le nom du rapporteur à l'Assemblée constituante en l'appelant la loi Le Chapelier. Qu'est-ce que cette loi a fait de plus que la loi précédente ? Elle a apporté une nouveauté en voulant empêcher la reconstitution, la réapparition sous une forme même atténuée, des corporations. Elle a voulu extirper radicalement ce qui pouvait encore subsister d'esprit corporatif, par conséquent d'esprit d'association. Cette préoccupation qui inspirait le législateur dans la loi des I4-I7 juin I79I se manifeste de la façon la plus claire dans un texte qui est très souvent cité. C'est l'article 2 de la loi que voici :

"Les citoyens du même état ou professionnels, entrepreneurs, ceux qui ont boutique ouverte, les ouvriers ou compagnons d'un art quelconque ne pourront lorsqu'ils se trouveront ensemble, se nommer de président ni de secrétaire syndic, tenir des registres, prendre des arrêtés ou délibérations, former de règlements sur leurs prétendus intérêts communs".

La reconstitution en est absolument interdite.

C'est cette fin de phrase "prétendus intérêts communs" qui est tout à fait caractéristique. Par ce texte toute espèce d'association professionnelle se trouvait interdite. Il devenait absolument impossible de reconstituer quelque chose ressemblant, même de loin, aux anciennes corporations d'arts et métiers. Mais le texte ne s'en tenait pas là et non seulement il interdisait l'association, c'est-à-dire quelque chose de durable, mais il interdisait la simple entente provisoire, ce qu'on appelle dans le droit positif français moderne la coalition. L'entente provisoire en vue d'un objet éphémère et nettement délimité est interdite par la loi des I4-I7 juin I79I au même titre que l'association professionnelle. En effet une disposition de la même loi visait pour les interdire les conventions entre citoyens de même profession,

Ainsi que la coalition.

Source : BIU Cujas

art et métier; "les conventions tendant à refuser de concert ou à n'accorder qu'à un prix déterminé le secours de leurs industries et de leurs travaux", c'est-à-dire qu'il était interdit, soit aux patrons, soit aux salariés, de se concerter pour tâcher d'imposer sur le marché un certain prix de leurs produits ou de leur travail.

loi de I884 torise les ndicats, leur nne la per- nnalité mora- , à une seu- condition.

La loi du 2I mars I884, qui couronne et consacre une longue série d'efforts pour faire admettre la reconnaissance légale des groupements professionnels, a donné aux syndicats un statut très libéral, si libéral qu'il réduit pratiquement à rien le contrôle de la puissance publique. Un syndicat professionnel, pour se fonder et pour exister légalement, n'a besoin de demander à personne une autorisation quelconque. Tout ce qu'on impose aux syndicats professionnels - et encore il y en a qui ne respectent même pas cette condition cependant très simple - c'est l'obligation de déposer à la mairie de la commune les statuts et les noms des personnes qui, à un titre quelconque, sont chargées d'administrer le syndicat. Moyennant cette simple condition, le syndicat professionnel a le bénéfice de la personnalité morale, par conséquent peut ester en justice, peut avoir un patrimoine, peut acquérir et posséder.

ur but doit re économi- e.

L'objet que la loi assigne au syndicat professionnel est purement économique et, au moins sur le papier il n'a pas le droit de poursuivre d'autre but. Cet objet assigné aux syndicats professionnels consiste dans l'étude et dans la défense des intérêts économiques commune aux personnes qui ont formé le groupement. Par conséquent, en principe, toute action politique, toute action sur le terrain confessionnel et religieux est interdite aux syndicats.

nseignements atistiques.

Est-ce que nous possédons des renseignements statistiques sur les syndicats ? Jusqu'en I9I4, le ministère du travail nous en fournissait régulièrement qui étaient assez complètes. La guerre en a interrompu la publication et, pendant un certain nombre d'années, il n'y a plus eu de statistiques des syndicats professionnels. Elles ont reparu en I920, mais les statistiques qu'on nous donne depuis cette année sont moins régulières dans leur publication et moins complètes dans leurs données que celles d'avant-guerre.

En ce qui concerne les syndicats de salariés - ouvriers ou employés - les derniers chiffres fournis expriment la situation numérique des syndicats à la date du Ier janvier I930. A cette époque, les syndicats

Source : BIU Cujas

d'ouvriers et d'employés étaient au nombre de 6.666. Ils groupaient un nombre d'adhérents qui s'élevait à I.237.223. Le ministère du travail prend soin de nous dire qu'il ne garantit pas l'exactitude de ces chiffres, parce que ce n'est pas lui qui fait la statistique. Il se borne à recueillir et à publier les chiffres que les syndicats lui communiquent.

On peut dire en pratique que le nombre des syndicats est, en chiffres ronds, de 6.500 et que le nombre des adhérents est d'un peu plus de I.200.000.

Observations sur ces chiffres.

Sur ces chiffres, il y a un certain nombre de remarques à faire. Tout d'abord, réserve sur l'exactitude de ces chiffres, il faut ne pas leur donner une signification trop précise, même s'ils sont considérés par hypothèse comme tout à fait exacts. Ce serait aller au delà de l'interprétation raisonnable qu'on peut en tirer. En effet, il ne suffit pas qu'un ouvrier ou un employé soit immatriculé sur les listes du syndicat pour lui apporter une force véritable. Dans un syndicat professionnel, comme dans beaucoup d'autres associations, il y a des gens qui sont inscrits mais qui ne cotisent pas régulièrement et qui se désintéressent pratiquement de la vie de la société qui ne viennent pas aux réunions et aux assemblées qui par conséquent, ne comptent qu'à titre purement numérique. Cela est assez fréquent dans les syndicats professionnels. Par conséquent la force numérique des syndicats, en la supposant exactement relevée dans les statistiques, ne donne qu'une indication très sommaire de la force réelle des syndicats.

Les syndiqués ne sont qu'une minorité.

Une seconde observation c'est que les salariés syndiqués ne forment, dans un pays comme la France, qu'une minorité parmi l'ensemble des salariés. Il y a en effet un peu plus de douze cent mille salariés faisant partie de syndicats professionnels. Or, d'après le recensement de I926, il y a à peu près (car il se trouve un certain nombre de personnes pour lesquelles il est difficile de savoir si elles sont des salariés véritables ou de petits patrons) quatorze millions de salariés, en comptant à la fois l'industrie, le commerce, l'agriculture, les services domestiques, etc.. Si on rapproche les deux chiffres, on s'aperçoit que le nombre des salariés syndiqués représente un peu moins de neuf pour cent du nombre total des salariés.

La force des syndicats de fonctionnaires.

Le nombre des syndiqués représentant une très petite fraction des salariés, on serait tenté de croire que le mouvement syndicaliste ouvrier est sans force réelle. Ce serait une erreur. Les chiffres apportés ne concernent que les syndicats ouvriers du commerce, de l'industrie et de l'agriculture. Par

Source : BIU Cujas

conséquent ils ne comprenent pas les syndicats de fonctionnaires. Or ces derniers groupent un nombre très élevé de membres et sont extrêmement puissants. Leurs adhérents, par cela seul qu'ils ont une situation assurée, qui ne comporte pas de chômage, peuvent payer des cotisations plus régulières que celles payées par les syndiqués de l'industrie et du commerce. En fait, la puissance des syndicats de fonctionnaires balance et même, dans certains cas, domine la puissance publique.

Des catégories de salariés sont peu syndiqués.

Il y a des catégories de salariés pour lesquels le mouvement syndical est extrêmement faible. Il y a d'abord très peu de syndicats féminins. D'autre part, dans l'agriculture - je ne parle pas de l'entrepreneur agricole, mais du salarié de l'agriculture - le mouvement syndical est aussi très faible. Il en est de même pour toutes les catégories de services domestiques. Si on élimine ces trois catégories, la moyenne concernant les autres se relève d'une façon sensible.

Il faut encore tenir compte qu'à l'heure actuelle les effectifs syndicaux sont anormalement bas.

Le chiffre actuel est anormalement bas.

Dans la période qui a suivi la guerre, entre 1920 et 1922, on avait atteint des effectifs sensiblement plus élevés qui variaient alors entre I.600.000 et I.850.000 . Le chiffre de I.200.000 est anormalement bas et cela tient en grande partie à la crise. Les chômeurs ne peuvent plus payer leurs cotisations. D'autre part, depuis quelques années, il y a eu des scissions dans le syndicalisme ouvrier, scissions qui ont affaibli d'une façon sensible le mouvement syndical.

La force ne dépend pas du nombre d'adhérents.

Enfin de ce que les syndicats ouvriers n'attirent à eux que moins de 9 % du nombre total des salariés, il ne faudrait pas conclure que le mouvement syndical est sans importance. Les conceptions démocratiques, en politique, nous ont habitués à penser que c'était le nombre qui faisait la loi et qu'il fallait par conséquent estimer la force d'un mouvement social d'après le nombre de personnes qui y sont ralliées. C'est une chose qui n'est pas exacte. La force d'un mouvement qu'il soit économique ou politique, dépend beaucoup moins du nombre de personnes qui y sont ralliées que de la minorité active qui le dirige. La masse est inerte et ce sont les minorités actives et renseignées qui font la force des mouvements, politiques et économiques. C'est ce qui se passe en matière syndicale. Sans doute les syndicats sont peu nombreux eu égard au nombre total des salariés, mais ces syndicats forment un cadre. Leurs dirigeants, à certains moments, peuvent lancer des mots d'ordre qui sont suivis et

Source : BIU Cujas

obéis par la masse des salariés membres ou non des syndicats. C'est pourquoi il ne faut pas sous-estimer la force du mouvement syndical, bien qu'il n'attire à lui qu'une petite minorité de salariés.

B. Les syndicats patronaux

On comptait au Ier janvier 1930, 7.615 syndicats patronaux groupant 604.589 adhérents. Si on rapproche ce chiffre du chiffre des personnes qui, dans les statistiques de la population, sont comptées comme chef d'entreprise, on s'aperçoit que la proportion de patrons qui sont syndiqués est sensiblement la même que celle des salariés. Il y a plus de six millions de personnes comptées comme entrepreneurs indépendants. C'est donc aux environs de 9 % que s'établit la proportion. Seulement, la plupart du temps, les syndicats patronaux sont plus fortement organisés et, en tout cas, disposent de ressources beaucoup plus considérables que les syndicats ouvriers.

C. Les syndicats mixtes.

A côté des syndicats ouvriers et patronaux, il y a un certain nombre, mais très petit, de groupements qu'on appelle les syndicats mixtes. Ce sont des organisations dans lesquelles figurent ensemble et des patrons et des salariés. Il n'y avait, au Ier janvier 1930, que 161 syndicats mixtes, groupant à peine 20.000 personnes. C'est, peut-on dire un mouvement insignifiant, sur lequel cependant, dans les premières années du développement du syndicalisme, une école économique importante avait placé d'assez grandes espérances. C'est l'école du catholicisme social qui avait, cru, à un certain moment, trouver dans les syndicats mixtes le moyen de résoudre la question sociale et d'apaiser les conflits entre entrepreneurs et salariés. La conception étant la suivante : groupés dans les mêmes syndicats, patrons ou salariés auraient plus de facilité pour s'entendre. Cela pourrait faire cesser entre eux les frictions, les malentendus et, par conséquent, il y aurait là un procédé de pacification sociale.

En fait le mouvement a complètement échoué.

Il avait été soutenu principalement par Albert de Mun qui a joué un grand rôle dans l'Ecole catholique sociale. Les corporations de l'ancien régime, disait-il, avait trouvé le moyen d'assurer l'unité proportionnelle puisqu'elles comprenaient à la fois maîtres et compagnons. "Nous voulons reconstituer cette unité du métier que l'ancien régime avait su assurer".

Je crois qu'au point de vue historique cette affirmation était en partie inexacte, parce que, au moins à partir du XVIIème siècle, il y a eu dans les anciennes corporations une opposition de plus en plus accentuée et même parfois très vive entre maîtres et

Source : BIU Cujas

compagnons. C'est une erreur, au moins pour les deux derniers siècles de leur existence, que de s'imaginer qu'elles avaient su assurer l'unité de la profession.

Les groupements de syndicats.

Les syndicats sont les groupements du premier degré. Ils sont loin de représenter l'ensemble du mouvement syndicaliste. Au-dessus d'eux, il y a un second degré de groupements, formés des syndicats eux-mêmes. Les syndicats sont formés par des personnes physiques; les groupements de syndicats sont formés de personnes morales. Ces groupements du second degré s'appellent en France les unions ou fédérations de syndicats.

Depuis I920 ils ont la personnalité morale.

La loi du 2I mars I884 avait établi une différence juridique assez sensible entre les syndicats du premier degré et les unions ou fédérations. Tandis que si la loi donnait aux syndicats régulièrement constitués la personnalité morale, elle refusait cet avantage aux groupements du second degré. La loi du 20 mars I920, qui a modifié sur des points importants la loi de I884, a effacé cette différence. A l'heure actuelle les unions ou fédérations de syndicats ont le bénéfice de la personnalité morale, comme les syndicats au premier degré.

a) groupements: lien communauté de profession. Les unions de métier.

Les syndicats peuvent se grouper en union ou fédération d'après la communauté de métier au sens étroit du mot. Il y a par exemple, en France, un certain nombre de syndicats de mécaniciens. Ces syndicats peuvent former une fédération qui sera une fédération de mécaniciens. Ces groupements fondés sur la similitude des professions s'appellent des unions de métier. Il est certain que des gens exerçant le même métier ont des intérêts communs à défendre et, par conséquent, leurs syndicats peuvent avoir intérêt à se grouper en fédération.

Les unions ou fédérations d'industrie.

Mais ce n'est pas la fédération ou l'union de métier qui prédomine à l'heure actuelle, dans le syndicalisme français, c'est l'union ou fédération d'industrie qui domine.

Les unions ou fédérations d'industries sont formées de syndicats qui ne représentent pas exactement le même métier, mais qui appartiennent tous à ce qu'on peut appeler, en prenant ici le terme de famille dans le sens où on l'entend par exemple en histoire naturelle, la même famille industrielle.

La fédération Livre

Il y a une fédération du Livre, qui comprend des syndicats formés de gens qui n'exercent pas le même métier. Il y a dans l'industrie du Livre trois grands

Source : BIU Cujas

groupes : les typographes, les brocheurs et les relieurs. Dans ces trois groupes il y a encore des spécialités. Or la fédération du Livre est formée des syndicats qui groupent ces gens qui n'exercent pas le même métier mais qui représentent tous l'industrie du Livre. De même il y a une fédération des cheminots qui comprend des syndiqués qui, dans les chemins de fer, exercent des métiers très différents les uns des autres.

Celle des cheminots.

Il est certain aussi que des gens qui appartiennent à des syndicats représentant des métiers différents, mais qui font partie de la même famille industrielle, ont des intérêts communs à défendre. On s'explique donc très bien qu'il y ait des fédérations d'industrie comme il y a des fédérations de métier. En fait, dans le syndicalisme français, c'est la fédération d'industrie qui est l'élément essentiel. La fédération de métier est reléguée au second plan. Ce sont des groupements de syndicats formés à raison d'une communauté ou d'une similitude de profession. C'est toujours une certaine communauté d'intérêt qui est l'élément monteur du mouvement.

Il peut y avoir aussi des groupements de syndicats formés, non à raison d'une communauté quelconque de profession, mais à raison de la communauté de lieu. Les syndicats ouvriers constitués dans une même ville, représentant des métiers qui ne forment pas une famille industrielle, ont aussi, le cas échéant, certains intérets communs à défendre. En France il y a des groupements de syndicats qui sont formés uniquement par la communauté de lieu. C'est ce qu'on appelle, dans la terminologie syndicaliste actuelle, les unions départementales. Ces unions, comme leur nom l'indique, groupent les syndicats ouvriers existant dans un même département.

Il est certain que l'union des syndicats fondée sur une certaine communauté de profession est plus importante que celle basée simplement sur la communauté de lieu. Dans le mouvement syndicaliste français, les fédérations d'industrie jouent un rôle plus considérable que les unions départementales.

c) Groupements ayant comme seul lien d'être formés de salariés.

Il y a encore un degré d'organisation plus élevé. Ce sont des groupements dans lesquels les syndicats n'ont comme trait commun que d'être formé de salariés. Il n'y a pas d'autre lien commun que celui-là et ces groupements sont formés de salariés avec une très grande diversité de lieu et de profession. C'est ce groupement à raison de la simple qualité de salarié des membres des syndicats qui a donné naissance en France aux organisations du genre de la Confédération Générale

Source : BIU Cujas

du Travail. De tous les groupements du dernier degré c'est le plus connu et aussi le plus ancien, car la C.G.T. a des origines qui remontent à 1895. Mais ce groupement, le plus important numériquement, n'est pas le seul et, actuellement, en France, il y a deux autres groupements du même genre, formés par des syndicats représentant les professions les plus différentes.

C.G.T.U. Il y a tout d'abord le groupement qu'on appelle la Confédération Générale du Travail Unitaire. Cette appellation d'unitaire est assez curieuse et même assez décevante, parce que la formation de la C.G.T.U. est la conséquence d'une scission survenue il y a quelques années avec la vieille C.G.T.. Il est curieux d'appeler Confédération Unitaire celle qui, précisément, est le fruit d'une scission dans les syndicats français.

C.F.T.C. Enfin, il y a un troisième groupement du même genre. C'est la Confédération Française des Travailleurs chrétiens, la C.F.T.C.

Il est extrêmement difficile d'être renseigné sur les forces numériques respectives de ces trois grandes confédérations. Ce sont elles qui indiquent le nombre des syndicats qui les composent et le nombre de leurs membres, mais ces renseignements ne sont pas donnés régulièrement et sont sujets à caution. Ce qui est certain, c'est que l'ordre d'importance numérique est précisément l'ordre dans lequel nous venons de les énumérer.

Les bourses du travail.

Pour compléter le tableau de la structure du syndicalisme français, il faut mentionner les organisations qu'on appelle les bourses du travail. Ce ne sont pas des syndicats, par conséquent il ne faut pas les confondre avec les unions départementales. Les bourses du travail sont le lieu de réunion des syndicats. La plus ancienne et la plus importante est la Bourse du Travail de Paris. Elle a été fondée en 1887.

Fait curieux à noter, l'idée première des bourses du travail n'est pas née dans les syndicats eux-
Le Molinari en est le promoteur. mêmes. Elle vient d'un économiste assez connu, qui appartenait à l'école libérale classique, de Molinari. Son idée était ingénieuse. Il disait : "Il y a des bourses de valeurs mobilières, il y a des bourses de
Son but. marchandises. Il est naturel et nécessaire qu'il y ait aussi des bourses du travail, c'est-à-dire des endroits dans lesquels viendront se rencontrer les offres et les demandes de travail. Il y aura ainsi

Source : BIU Cujas

un marché régulier de cette marchandise d'un genre particulier qu'est le travail, comme il y a des marchés réguliers pour les valeurs mobilières et pour certaines marchandises".

Elles ne répondent pas à ce but.

En fait, les bourses du travail sont très loin de répondre à l'idée de de Molinari. Elles ne sont que très rarement des lieux dans lesquels se rencontrent les offres et les demandes de travail. Leur rôle véritable est d'être des sortes de maisons du peuple dans lesquelles les syndicats ou les fédérations ont des bureaux, des employés et où elles peuvent pourvoir à l'administration de leurs intérêts communs. Dans certains cas, à certains moments tout au moins, les bourses du travail ont été également des centres de politique révolutionnaire.

Groupements internationaux.

Sur le plan national, il y a trois degrés d'organisation : syndicats, fédérations et confédérations générales. Mais depuis longtemps déjà on a réalisé des groupements internationaux qui dépassent le cadre de telle ou telle nation. Il y a d'abord des fédérations internationales d'industrie. Il existe par exemple une fédération internationale de travailleurs du sous-sol. Ces organismes tiennent de temps en temps des congrès internationaux. Puis il y a aussi un groupement qui prétend résumer l'ensemble du mouvement syndicaliste dans le monde, au moins dans un très grand nombre de pays, et qui s'appelle la Fédération Internationale des syndicats. Cette fédération a été fondée en 1919 à Amsterdam. Elle ne faisait que reconstituer, sous une forme et avec une appellation différente, un Secrétariat international du Travail qui avait existé avant la guerre et qui avait été institué en 1902.

Fédérations internationales d'industrie.

La Fédération Internationale des Syndicats.

L'Internationale Syndicale Rouge.

Cette Fédération Internationale des Syndicats n'est pas le seul groupement de ce genre. Elle ne groupe que les fédérations qui représentent la même tendance et le même état d'esprit que la Confédération Générale du Travail en France. A côté de cet organisme, il y a une autre internationale appelée l'Internationale Syndicale Rouge. Celle-ci est une section de l'Internationale Communiste qui est placée pleinement sous la dépendance de Moscou. C'est à cette Internationale Syndicale Rouge que se rattache en France la C.G.T.U.

Enfin il y a une troisième internationale, celle des Travailleurs Chrétiens. A celle-ci est rattachée la Confédération Française des Travailleurs Chrétiens.

Source : BIU Cujas

Place de ces groupements internationaux

Ces groupements internationaux, à certains moments, ont paru tenir une place assez importante et on y a, semble-t-il attaché plus d'importance qu'ils n'en ont en réalité. En effet, ces vastes groupements internationaux sont très difficiles à constituer tout d'abord, à faire vivre ensuite. Malgré les appels à la solidarité ouvrière internationale, il y a tout de même, dans chaque pays, des intérêts nationaux auxquels les travailleurs syndiqués ne peuvent rester étrangers, parce qu'ils commandent leurs salaires, la prospérité de l'industrie et leurs conditions de vie, de sorte que, même dans ces groupements internationaux, il est impossible de faire abstraction des oppositions nationales qui se manifestent aussi sur d'autres terrains. A l'heure actuelle d'ailleurs, du fait de la crise économique générale, ces organisations internationales marchent tout à fait au ralenti.

Structure interne du syndicalisme.

Nous venons de décrire ce qu'on peut appeler l'aspect extérieur du mouvement syndicaliste. Il faut maintenant essayer de pénétrer à l'intérieur de ce mouvement et de se rendre compte des tendances qui l'animent et des attributions qu'il a ou qu'il se donne.

spect professionnel.

Au point de vue de la structure interne du syndicalisme français, il faut faire une distinction fondamentale. Il y a un aspect purement professionnel de défense des intérêts économiques. Les syndicats s'efforcent d'améliorer dans le terre à terre de la vie ouvrière quotidienne les conditions de travail, de salaire et d'existence. Mais il y a un autre aspect qu'on peut appeler l'aspect politique du syndicalisme ouvrier.

spect politique : l'émancipation u travailleur

Cet aspect politique ne désigne nullement l'action politique, au sens électoral du mot. Les syndicats ne sont pas des organismes d'action électorale. Par conséquent ils ne font pas de politique au sens étroit de ce mot. Mais voici ce que nous entendons quand nous disons qu'il y a dans les syndicats professionnels un aspect politique.

Un assez grand nombre de syndicats - leur nombre dépend essentiellement du dosage des deux tendances, professionnelle et politique, qui n'est pas du tout le même dans un pays à diverses époques, ni au même moment dans tous les pays - à côté des revendications purement professionnelles, se donnent comme but ultime la révolution sociale, c'est-à-dire la transforma-

tion complète de l'organisation sociale, au besoin s'il le faut par des moyens de violence. Ce but a été nettement formulé dans un congrès qui a été tenu par la Confédération Générale du Travail, à Amiens, en I906. Ce congrès qui a élaboré au moins théoriquement ce qu'on peut appeler la charte des syndicats ralliés à la C.G.T., a donné comme objet ultime à l'activité du syndicalisme français ce que le texte appelle "l'émancipation intégrale des travailleurs". Par émancipation intégrale, il faut entendre la suppression du salariat et du patronat. C'est par conséquent l'organisation de la société sur des bases économiques tout à fait différentes de celles qu'elle a maintenant.

L'aspect politique dans la C.G.T.

et la C.G.T.U.

A l'heure actuelle la tendance révolutionnaire ou politique prédomine très nettement dans la C.G.T.U. Elle prédomine aussi, mais c'est peut-être à l'heure actuelle, pour quelque temps, plus théorique que pratique, dans la vieille C.G.T. qui a pour charte les résolutions du congrès d'Amiens. En fait, il semble bien que l'esprit révolutionnaire se soit sensiblement assoupi dans ce groupement et ses adversaires de la C.G.T.U. lui reprochent de s'être "embourgeoisée" et d'avoir versé du révolutionarisme dans le simple réformisme.

La C.S.C. ne se place pas sur ce terrain.

Enfin la Confédération des Syndicats Chrétiens se place purement et simplement sur le terrain professionnel et ne se donne pas comme but de réformer les bases mêmes de la société.

L'aspect professionnel.

L'aspect professionnel du mouvement syndicaliste, c'est l'action du syndicalisme en tant qu'il se propose de défendre les intérêts professionnels des salariés et d'améliorer, dans la mesure du possible, leurs conditions de travail et d'existence.

Organisation de la profession.

Les syndicats ouvriers s'occupent d'organiser la profession; ils s'efforcent de collaborer à l'oeuvre d'éducation technique des salariés. Ils instituent par exemple des cours professionnels pour la formation des apprentis ou pour le perfectionnement des ouvriers adultes. Ces cours ne sont pas purement théoriques. Ils se doublent d'ateliers dans lesquels on parfait l'éducation des apprentis ou des ouvriers déjà entrés dans la profession.

Education technique des salariés.

Placement.

Une autre activité professionnelle des syndicats ouvriers c'est de jouer le rôle de bureau de placement. Ils peuvent recevoir les offres et les demandes de travail et s'efforcer de satisfaire aux demandes de salariés à la recherche de travail en même temps que de satisfaire aux demandes des patrons qui cherchent des ouvriers.

Source : BIU Cujas

Conseil juridique.

Un troisième rôle que jouent les syndicats ouvriers c'est le rôle extrêmement utile de conseil juridique. Les salariés, pour la plupart, lorsqu'ils se trouvent en présence d'une difficulté pratique qui n'est même pas très grande, se trouvent fort embarrassés. Les syndicats ont des conseils juridiques qui s'occupent, par exemple, des affaires contentieuses intéressant leurs membres. Ils leur fournissent des renseignements de toutes sortes sur les démarches à faire en telle ou telle circonstance. C'est une fonction qui est depuis longtemps très développée dans les syndicats allemands. Dans nombre d'entre eux, il y a ce qu'on appelle un secrétariat ouvrier, qui joue ce rôle de conseil juridique.

Avant la guerre, nous avions par l'organe du ministère du travail des données statistiques assez régulières sur les deux premières fonctions mais pas sur la troisième. Depuis la guerre, nous continuons à n'en pas avoir sur la troisième et celles que nous avons sur les deux premières sont données d'une façon bien plus irrégulière qu'avant 1914. Nous sommes donc assez mal renseignés.

Société de secours mutuels

Toujours sur le terrain professionnel, les syndicats jouent encore ou peuvent jouer le rôle d'une société de secours mutuels, c'est-à-dire, au moyen de cotisations spéciales versées par leurs membres, constituer des caisses qui permettront, lorsqu'une circonstance critique survient dans la vie d'un syndiqué de lui venir en aide. Ce sont des caisses d'allocations de secours en cas de maladie, en cas d'accident, des caisses de secours de grève. Cette fonction est depuis longtemps très développée dans les syndicats anglais et allemands, qui ont su imposer à leurs membres une forte discipline à ce point de vue et les amener à payer régulièrement des cotisations assez fortes qui permettent d'alimenter suffisamment ces diverses caisses de secours. A ce point de vue, la discipline des syndiqués français a toujours été beaucoup moins forte. Sauf quelques exceptions dans certaines industries notamment la Fédération du Livre, les syndicats n'ont pas en général réussi à imposer à leurs membres cette discipline. Le rôle des sociétés de secours mutuels est sensiblement moins développé dans les syndicats français.

Il faut d'ailleurs ajouter que, depuis quelques années, ce rôle va en diminuant dans tous les pays, pour la raison que l'Etat a pris de plus en plus à sa charge ou a imposé, soit aux salariés, soit aux patrons, la charge des assurances sociales, alimentées à la fois par les salariés, les patrons et l'Etat lui-

Source : BIU Cujas

même. Ce développement des assurances sociales rend en partie inutile la fonction de sociétés de secours mutuels que jouaient précédemment les syndicats de certains pays.

Réprésentation des travailleurs vis-à-vis des pouvoirs publics.

Autre fonction des syndicats ouvriers : ils représentent les travailleurs dans les relations avec les pouvoirs publics. De plus en plus les pouvoirs publics ont pris l'habitude de négocier avec les représentants des syndicats, notamment les représentants des grandes fédération et plus encore des confédérations. A ce point de vue la C.G.T. a maintenant en France un rôle presque officiel. Son secrétaire général, M. Jouhaux, est devenu une sorte d'intermédiaire autorisé entre la C.G.T. et les pouvoirs publics. Les représentants des grandes fédérations ou confédérations vont trouver les pouvoirs publics pour tâcher d'obtenir les mesures législatives ou réglementaires qu'ils estiment utiles à leurs commettants.

Rôle consultatif près du gouvernement

D'autre part, le gouvernement a pris l'habitude de les consulter dans toutes les questions qui, de près ou de loin, peuvent intéresser les travailleurs salariés : questions de législation ouvrière, de salaires, etc... et aussi, d'une façon plus générale, sur la plupart des questions économiques. Ainsi lorsqu'une question de régime douanier se pose, les pouvoirs publics consultent les syndicats patronaux et aussi les syndicats ouvriers, car il est certain que ces derniers peuvent avoir aussi leur mot à dire.

Les conventions collectives de travail.

La fonction principale des syndicats ouvriers est de négocier avec les employeurs et d'essayer de remplacer - ce terme n'est pas tout à fait exact, mais nous l'employons provisoirement - le contrat de travail individuel par le contrat de travail collectif. Ce terme est une expression abrégée et commode de l'expression plus juridique de : "convention collective relative aux conditions du travail". C'est le terme exact.

Les syndicats s'efforcent de traiter avec les patrons individuellement ou avec les groupements patronaux et d'arriver à ce qu'on appelle la conclusion d'une convention collective relative aux conditions du travail.

Elle peut ne pas être collective du côté patronal.

La convention est nécessairement collective du côté des travailleurs, mais ne l'est pas forcément du côté patronal. Il y a des conventions collectives conclues entre, d'une part, un groupement de salariés et, d'autre part, un patron agissant individuellement. Dans d'autres cas, on voit du côté patronal plusieurs de ceux-ci parties à la convention, mais chacun agissant individuellement. Enfin, dans d'autres cas, on voit comme partie à la convention du côté patronal un

Source : BIU Cujas

groupement patronal. C'est là la forme la plus achevée de la convention collective.

Les parties peuvent être des syndicats réguliers.

Les groupements qui sont ainsi parties à la convention collective sont le plus souvent des organisations ayant une organisation juridique régulière. Ce sera par exemple des syndicats ouvriers et des syndicats patronaux régulièrement constitués aux termes de la loi de 1884. Mais cela n'est pas nécessaire, et une convention collective peut être très régulièrement passée, au point de vue juridique, entre des groupements qui sont simplement des groupements de fait, qui n'ont pas une organisation juridique régulière. En effet, les choses peuvent se passer de la façon suivante :

Des comités de grève.

Une grève éclate dans une entreprise et il se forme un comité de grève qui n'est qu'un simple groupement de fait, sans organisation légale, qui va servir d'intermédiaire entre la direction et la masse des travailleurs. Le patron négocie avec le comité de grève et il peut arriver qu'on aboutisse à un accord. Or cet accord, qui est une convention collective du côté des salariés, sera très valablement conclu par le comité de grève. La loi française sur les conventions collectives prévoit expressément que peuvent être parties à la convention de simples groupements de fait. Cette situation est assez fréquente lorsque la pratique de la convention collective n'est pas encore entrée dans les habitudes. Lorsque la pratique en est adoptée, elle est conclue le plus souvent entre les groupements régulièrement constitués, mais dans les débuts du mouvement, il était fréquent que soient parties à la convention de simples groupements de fait.

La loi du 25 mars 1919 sur les conventions collectives.

La convention collective soulève sur le terrain juridique beaucoup de questions dont quelques unes sont assez délicates. On a soulevé au début, mais il y a longtemps qu'on ne le fait plus, la question de savoir si la convention collective en elle même était valable. La question a été vite tranchée dans le sens de la validité. Mais il subsiste tout de même beaucoup de questions et il a fallu que la législation intervienne. On a trouvé que les principes généraux du droit n'étaient pas suffisants et qu'il fallait faire une loi spéciale. C'est la loi du 25 mars 1919.

Utilité de ces conventions.

A quoi sert, sur le terrain économique, la convention collective ? Nous avons dit qu'elle remplaçait le contrat individuel; ce n'est pas tout à fait exact. Quel est le but que l'on se propose en faisant une convention collective ? C'est de déterminer à l'avance et pour des catégories plus ou moins nombreuses de patrons et de salariés les clauses ou quelques

Source : BIU Cujas

unes des clauses qui devront figurer dans les futurs contrats de travail. On déterminera par exemple quels seront, pour un temps fixé et pour une région délimitée, les taux de salaire qui devront figurer dans les contrats de travail à intervenir par la suite. Ou bien on déterminera les procédés d'organisation du travail qui devront être employés, dans les maisons qui auront signé la convention collective. Ainsi la convention collective ne rend pas inutiles les contrats de travail individuels, elle se borne à fixer les clauses ou quelques unes des clauses qui devront figurer dans les contrats à intervenir par la suite.

La convention collective n'est pas un contrat de travail au sens juridique du terme, parce que le contrat de travail fait naître pour le salarié l'obligation d'exécuter le travail prévu par le contrat et pour le patron l'obligation de faire travailler le salarié à la besogne qui a été convenue et de lui payer le salaire qui a été fixé. La convention collective n'a pas le même objet. Elle se borne à déterminer à l'avance le contenu ou une partie du contenu du contrat de travail qui interviendra par la suite. Parmi ces conditions déterminées à l'avance il y a notamment les tarifs de salaire.

Définition

On peut par conséquent la définir comme consistant dans une réglementation contractuelle, préalable au contrat de travail proprement dit, des conditions du travail ou tout au moins de quelques unes de ces conditions de travail.

Ces conventions collectives qui sont passées entre des groupements de salariés et soit des patrons considérés individuellement, soit des groupements de patrons apportent-elles des avantages aux salariés ? Quels sont ces avantages ?

La convention collective permet un débat utile sur les conditions de travail et de salaire.

La convention collective apporte aux salariés la possibilité d'instituer un débat véritable, utile, sur leurs conditions de travail et de salaire, possibilité que ne donne pas le contrat individuel. En effet, avec le contrat individuel, comment les choses se passent-elles ? Quand il s'agit d'emplois élevés dans la hiérarchie du travail, par exemple des postes de directeurs industriels, commerciaux, des postes d'ingénieurs... la négociation peut très bien s'engager d'une façon utile avec le contrat individuel, parce que ce sont des salariés qui, à raison de leur situation et de la capacité technique qu'ils apportent, peuvent instituer un débat véritable avec l'entreprise dans laquelle ils entrent. Mais lorsqu'il s'agit d'emplois accessibles à la masse des travailleurs, le contrat purement individuel ne donne pas aux salariés la possibilité

Débat que ne permet pas le contrat individuel au moins pour la masse

Source : BIU Cujas

des travailleurs.

d'instituer un véritable débat sur les conditions de salaire ou de travail, principalement dans la grande industrie. Lorsqu'une entreprise emploie des centaines, des milliers de salariés, elle ne peut faire à l'un d'entre eux des conditions autres que celles faites à tous les autres.

et dans les grandes entreprises.

D'abord le salarié qui postule un emploi accessible à la masse des travailleurs, s'il est seul, n'a pas une force économique suffisante pour négocier avec l'entreprise. Puis eût-il cette force, il faut bien se convaincre que, dans les grandes entreprises, on est forcé de statuer au moyen de règles générales. On ne peut faire de conditions particulières à tel ou tel salarié. On est forcé de procéder par catégorie, et de décider quelles seront les conditions de travail et de salaire pour chaque catégorie.

Pour ces deux raisons, il n'y a pas pour le salarié possibilité d'instituer un débat véritablement utile avec l'entreprise.

La convention collective donne cette possibilité au salarié, parce que si l'employeur n'a pas besoin de tel ou tel salarié individuellement et s'il lui est indifférent d'engager ou non tel ou tel salarié, il a besoin par contre d'avoir un personnel, et lorsqu'un groupement se présente pour traiter au nom de ce personnel, il représente une force économique véritable et peut utilement négocier avec la direction de l'entreprise.

La convention collective permet d'éliminer la concurrence des candidats à un emploi vacant.

La convention collective a encore, pour le salarié, l'avantage d'éliminer la concurrence que les candidats à un emploi vacant pourraient se faire entre eux, l'un acceptant par exemple des conditions de salaire moins bonnes qu'un autre. A défaut de convention collective, si deux salariés se présentent pour postuler à une place vacante, il y a des chances pour que la préférence aille à celui qui se contente des conditions les moins bonnes. Mais s'il s'agit d'une entreprise dans laquelle la direction est liée par une convention collective de travail qui a fixé, par hypothèse, le taux et le mode de calcul de rémunération pour les catégories de travailleurs employés dans l'entreprise, la concurrence peut encore subsister entre les différents candidats à une place vacante. Mais ce qui décidera du choix de l'entreprise ce ne sera plus une baisse de salaire acceptée par l'un des candidats, ce sera la capacité professionnelle connue ou présumée des candidats en présence.

A salaire égal fixé par la convention collective, le choix de l'entreprise ira vers celui qui paraîtra le plus apte à remplir la fonction qu'il brigue.

Source : BIU Cujas

Voilà les deux avantages certains que la convention collective offre aux salariés. Seulement il ne faudrait pas en tirer des conséquences excessives qui seraient tout à fait erronnées.

Mais les circonstances limitent l'action du mouvelent ouvrier.

Lorsque dans un pays on commence à introduire la pratique de ces conventions collectives, il arrive assez souvent que les dirigeants du mouvement ouvrier s'illusionnent sur l'étendue de la puissance que la convention collective va leur conférer. Ils s'imaginent, tant que l'expérience ne les a pas éclairés, qu'au moyen de la convention collective ils pourraient obtenir n'importe quelles conditions de salaire et que l'entreprise devrait nécessairement passer par leurs prétentions. C'est là une grave erreur, parce qu'il y a des limites, variables certes avec l'époque et les circonstances, que l'entreprise ne peut dépasser dans les conditions de travail et de salaire qu'elle accepte, limites fixées par les circonstances économiques de façon telle que si l'entreprise arrivait à accepter des conditions allant au delà de ces limites, elle ne pourrait pas vivre.

La convention collective permet bien à un groupement fortement organisé d'obtenir tout ce que les circonstances du moment permettent d'obtenir. Elle ne permet pas d'aller plus loin. Il y a une limite dont les dirigeants des mouvements ouvriers constatent assez vite l'existence.

et la convention collective n'aboutit qu'à l'uniformité des salaires par catégorie

Et puis il ne faut pas non plus croire - et c'est une erreur dans laquelle le public tombe quelquefois - que la convention collective signifie l'uniformité de salaires pour tous les travailleurs. L'uniformité des salaires est une chose absurde et complètement irréalisable. Ce que peut la convention collective, c'est fixer les taux de salaire, par exemple, par catégorie. Il y a des catégories qui, à raison de la capacité professionnelle qu'elles supposent, ont des rémunérations supérieures aux autres.

En outre, dans chaque catégorie, par conséquent pour des travailleurs affectés au même emploi, la convention n'a ni pour objet, ni pour résultat, d'introduire cette uniformité de salaire qui serait antiéconomique. En effet, les conventions collectives procèdent généralement de la façon suivante :

Ainsi que nous l'avons dit en parlant des modes de calcul du salaire, il y a dans les salaires modernes, généralement, deux éléments : un salaire de base, que l'ouvrier moyen travaillant d'une façon convenable est sûr de gagner, et des rémunérations supplémentaires, des primes pour ceux qui travaillent plus vite ou mieux que les autres.

Source : BIU Cujas

Ainsi la pratique de la convention collective ne conduit pas du tout à cette absurdité que serait l'uniformité des salaires.

Quelles données statistiques avons-nous, en France sur les conventions collectives ?

Statistiques sur les conventions collectives.

Ces données sont assez sommaires. Tous les ans, le ministère du travail nous donne le nombre de conventions passées dans la période précédente et qui sont parvenues à sa connaissance, car le ministère ne nous assure pas qu'il connaît toutes les conventions collectives. En même temps que cette liste, le ministère du travail nous fournit une analyse sommaire du contenu de chacune des conventions qu'il connaît.

Avant-guerre le nombre de conventions collectives passées dans une année était de l'ordre de grandeur de 200 à 300. Dans les deux années qui ont suivi la guerre, le nombre des conventions s'est beaucoup élevé et on a atteint des chiffres jamais égalés. Cela s'explique assez aisément par la remise en train du mécanisme économique. En 1919, on a atteint le chiffre de 557 conventions et, en 1920, il y en avant encore 345. Mais depuis lors on a enregistré une décroissance à peu près continue. On est tombé en peu d'années au-dessous de 200, puis aux environs et ensuite au-dessous de 100 et, en 1931, dernière année pour laquelle les chiffres aient été publiés, on est tombé au chiffre jamais atteint dans le sens de la baisse de 17 conventions collectives.

Diminution considérable depuis la guerre.

On ne sait pas combien il y en a en vigueur.

Ce que nous ne savons pas du tout en France, parce que sur ce point le ministère du travail n'a probablement aucun renseignement, c'est combien, à un moment donné par exemple au début de 1933, il y a de conventions collectives de travail en vigueur. Cela, nous ne le savons pas, car parmi les conventions passées chaque année, il y en a qui sont durables, qui s'appliquent pendant un nombre d'années assez long et il y en a d'autres qui ne durent que quelques mois ou quelques semaines.

ni combien de salariés y sont englobés.

Nous ne savons pas non plus combien, à un moment donné, il y a de salariés englobés dans les conventions collectives. Chez nous, il est absolument impossible de répondre à cette question, tandis que, dans certains pays, il y a des statistiques plus complètes qui permettent de connaître mieux les résultats économiques et l'ampleur de l'action des conventions collectives.

Avantages de la convention collective au point de vue de

Nous avons indiqué plus haut quels avantages la convention collective pouvait apporter aux salariés mais, pour apprécier la valeur d'une institution

Source : BIU Cujas « Les Cours de Droit » 3, PLACE DE LA SORBONNE, 3 Répétitions Ecrites et Orales S

l'intérêt général.

économique quelconque, il ne faut pas se placer au point de vue de tel ou tel groupe d'intérêts particuliers. Il faut essayer de se placer au point de vue de l'intérêt général, de la collectivité nationale. Dans cet ordre d'idée, qu'est-ce que la convention collective peut apporter d'avantageux ?

Concurrence entre les entreprises.

On peut dire qu'elle présente l'avantage de pousser la concurrence que les entreprises se font entre elles dans les voies les plus conformes à l'intérêt général. En effet, avec la convention collective, les conditions de rémunération sont fixées d'un commun accord. Au moyen de quoi les entreprises peuvent-elles désormais se faire concurrence ? Au moyen des progrès que chacune va s'efforcer de réaliser en matière d'organisation du travail et de perfectionnement technique.

Elément de stabilité pour les entreprises.

D'autre part la pratique de la convention collective apporte aux entreprises un élément précieux de stabilité, mais à la condition - ceci est fondamental - qu'elle soit loyalement pratiquée de part et d'autre, qu'on ait affaire à des contractants ayant bien l'intention d'exécuter complètement les obligations qui leur incombent.

En supposant en effet la pratique de la convention généralisée, les entreprises englobées dans une convention savent, pour la période de temps pour laquelle elle a été conclue, quelle vont être sur le prix de revient les répercussions des salaires, puisque ceux-ci sont fixés d'un commun accord pour une durée de temps déterminée. C'est là un élément du prix de revient qui est stabilisé et, par conséquent, les entreprises savent sur quoi compter.

Fixation d'un élément du prix de revient.

D'autre part, lorsque toutes les entreprises d'une même catégorie sont englobées dans une convention collective, il y a désormais, par le fait de la convention, égalité des prix de revient au point de vue du coût des salaires, puisqu'ils ont été fixés d'un commun accord pour toutes les entreprises parties à la convention. Par conséquent, il n'y aura pas, à ce point de vue, de surprise à craindre pour une entreprise qui, en régime de concurrence pourrait trouver en face d'elle des rivales payant des salaires moins élevés et en subir la répercussion dans son prix de revient.

Fixation uniforme.

Périls que présentent les conventions collectives.

Seulement, à côté de ces avantages, la convention collective présente aussi certains périls.

En période de prospérité, lorsque les affaires sont faciles et que les bénéfices se réalisent assez aisément, les employeurs et les salariés arrivent sans peine à s'entendre sur les conditions de salaire qui

Source : BIU Cujas

se répercuteront sur le prix de la marchandise et se traduiront pour le consommateur en cherté accrue de la vie. Lorsqu'une entreprise sait qu'elle peut réaliser des bénéfices assez amples, elle ne défendra pas autant ses positions et consentira des accroissements de salaires en se disant que c'est le consommateur qui paiera. C'est là un péril pour le public tout entier.

L'entreprise n'a pas intérêt à les discuter.

La convention collective offre un autre péril, dont on a pu constater les effets en Angleterre dans les années qui ont suivi la guerre. Dans les périodes où les circonstances économiques imposent des abaissements de salaires, il peut se faire que des syndicats ouvriers très fortement organisés arrivent à défendre, en s'appuyant au besoin sur l'intervention de la loi, des positions en matière de salaire qui ne sont plus compatibles avec les circonstances économiques du moment. Cette résistance victorieuse se traduit alors par un dépérissement de l'industrie, par l'impossibilité où elle peut se trouver de lutter contre la concurrence étrangère. Il y a eu beaucoup de cela dans les difficultés considérables que l'industrie anglaise a rencontrées depuis la fin de la guerre et dans ces dernières années.

Difficulté de se défendre contre la concurrence étrangère.

La pratique des conventions collectives rencontre des obstacles. On peut s'imaginer en théorie qu'il est facile aux deux parties en présence de s'entendre par des contrats collectifs. En réalité, tout au moins dans certains pays, cette pratique rencontre de sérieux obstacles. C'est le cas notamment en France, où cette pratique est bien moins répandue qu'en Grande-Bretagne ou en Allemagne par exemple. Cela tient à ce que, du côté des salariés, lorsque la convention vient à n'être pas respectée, il n'y a pas de sanctions judiciaires possibles en fait. Lorsqu'un syndicat partie à une convention collective ne respecte pas les engagements pris, ou lorsqu'il n'est pas capable d'ne imposer le respect à ses adhérents, sans doute les employeurs englobés dans la convention peuvent agir par voie judiciaire. C'est leur droit absolu. Seulement l'action judiciaire n'aboutit pas à des sanctions réelles. Eussent-ils obtenu gain de cause, les employeurs, pratiquement, auront beaucoup de peine à en tirer un résultat parce que, en France tout au moins, les syndicats ouvriers n'ont pas de biens sur lesquels puissent s'exercer des poursuites. Dans ces conditions, la convention collective ne peut se développer qu'à la condition qu'il y ait dans l'ensemble de la classe ouvrière un degré suffisant d'éducation économique. Sans cela il est clair que les employeurs ne consentiront

Pratique assez difficile de ces conventions

Du côté salarié il n'y a pas de sanction.

Source : BIU Cujas

C'est ce qui existe en France.

pas à s'engager dans les liens d'une convention qui n'est obligatoire que pour eux. Or en France, au moins dans les premières années du XXème siècle, il y avait à ce point de vue un état d'esprit très défavorable dans une grande partie de la classe ouvrière, tout inspiré de l'idée de lutte de classes. C'était l'époque où une grande partie du syndicalisme français était nettement révolutionnaire. Dans cette lutte de classes, tout est bien qui avive la lutte, tout est bien qui est fait contre les employeurs. Dans ces conventions il est clair que la pratique des conventions collectives ne pouvait se répandre que très difficilement.

Les employeurs ne voulaient pas traiter avec des personnes ne faisant pas partie de leur personnel.

D'autre part, du côté des employeurs, il a fallu un certain temps pour décider un grand nombre d'entre eux à entrer dans la voie des conventions collectives. Longtemps une partie importante du patronat français a vécu sur l'idée que le patron devait traiter uniquement avec les salariés qui travaillent chez lui, et cela poussait certains patrons à refuser de s'entendre avec un syndicat, parce qu'il comprend des membres, et souvent est dirigé par des personnes qui ne font pas partie du personnel de l'entreprise. Cet état d'esprit s'est d'ailleurs modifié et maintenant il n'y en a plus que des vestiges.

La convention collective est une chose qui ne peut se répandre aussi aisément que les théoriciens le souhaiteraient.

L'Etat français a essayé de développer la pratique de la convention collective.

L'Etat en France a cherché à développer la pratique des conventions collectives en les associant à l'application de certains textes législatifs. Le législateur français a cherché ainsi à faire entrer la convention collective, à titre d'élément, dans le mécanisme officiel de l'application des lois.

La loi s'en remet aux règlements pour appliquer le principe qu'elle consacre.

Il y a un certain nombre de lois ouvrières qui se rapportent à la condition des travailleurs, pour l'application desquelles le texte de la loi prévoit des règlements d'administration publique. La loi pose le principe, et s'en remet à ces règlements du soin de déterminer les conditions d'application du principe. Pour ces règlements, la loi fait tout d'abord appel aux conventions qui seraient conclues entre les groupements organisés, patronaux et ouvriers, et recommande, lorsque de tels accords seront intervenus, que le règlement d'administration ne fasse qu'homologuer les dispositions de la convention collective. Je citerai ici l'exemple de la loi du 23 avril 1919, qui a posé le principe de la journée de huit heures. La loi s'en remet à des règlements d'administration publique du soin de préciser les conditions d'application pour

Source : BIU Cujas

chaque profession et dans chaque région. Et la loi ayant ainsi fait appel à ces règlements d'administration, ajoute ceci :

"Ces règlements devront se référer, dans le cas où il en existera, aux accords intervenus entre les organisations patronales et les organisations ouvrières, nationales ou régionales, intéressées".

C'est l'appel direct aux conventions collectives intervenues entre organisations patronales et ouvrières pour l'application du principe posé par la loi de 1919.

Il y a un autre point sur lequel, au moins à certains moments, les syndicats ouvriers ont porté leurs efforts. Dans les années qui ont suivi la guerre, en France, en Angleterre - en France c'étaient les syndicats professionnels adhérents à la G.G.T. - les syndicats ont mis à l'ordre du jour une question autre que celle de la convention collective. C'est la question qu'on appelle, du terme qui demande à être expliqué, de contrôle ouvrier. Cela veut dire en somme la participation des salariés à la gestion des entreprises dans lesquelles ils travaillent. Dans quelques pays autres que la France et l'Angleterre il y a eu des essais de réalisation ou même des commencements de réalisation de cette conception du contrôle ouvrier.

La formule du contrôle ouvrier est assez vague; elle peut s'entendre de diverses façons et, en fait, s'est entendue de façons assez différentes. Il s'agit - c'est l'idée sous sa forme la plus générale - de donner aux salariés un certain droit à la gestion de l'entreprise ou tout au moins un droit de regard, de contrôle par conséquent sur cette question.

En Angleterre et en France l'agitation qui s'était faite sur cette question n'a pas abouti et il n'y a rien dans ces deux pays que l'on puisse qualifier d'institution de contrôle ouvrier. En Allemagne, la Constitution de Weimar, en 1919, avait posé le principe du contrôle ouvrier et ce principe a été développé par la loi du 4 février 1920, qui institue des conseils d'ouvriers et d'employés dans les entreprises. Mais cette loi est très loin d'avoir réalisé l'idée véritable du contrôle ouvrier. Il n'y a en somme aucune part à la gestion proprement dite qui soit accordée par la loi de 1920. Tout ce qu'elle fait, c'est de qualifier ces conseils pour la défense dans l'entreprise des intérêts collectifs de la main-d'oeuvre. Par conséquent elle les qualifie pour une oeuvre qui était déjà celle des syndicats ouvriers. Ceci est tellement vrai que la mise en application de la loi a suscité de la part des syndicats allemands d'assez vives inquiétudes, car ils redoutaient d'être supplantés par cette

Source : BIU Cujas

création nouvelle, si bien que cette loi a en somme, au moins sur certains points, introduit un élément de division dans la classe ouvrière allemande.

Mais c'est un échec.

En fait l'idée de participation à la gestion a complètement échoué en Allemagne. Dans ces cas de plu en plus nombreux les ouvriers se sont désintéressés de ces conseils et n'ont même pas participé aux élections qui devaient avoir lieu pour leur formation. Dans les cas où ils ont continué à vivre, leur vitalité a été extrêmement diminuée et ils n'ont aucune par véritable à la gestion des entreprises. Il est du reste très vraisemblable que le nouveau régime allemand va achever de supprimer ce qui pouvait subsister de ces conseils. Par conséquent c'est une expérience don il n'y a rien à tirer.

Les conseils ouvriers du Luxembourg.

Il y a eu aussi après la guerre une expérience de conseils ouvriers dans le Grand-Duché de Luxembour Elle a conduit à d'assez graves désordres, si bien qu'il a fallu suspendre l'application de la loi.

Régime provisoire de ces conseils au début de la révolution russe.

En Russie également, dans les premiers temps de la Révolution, les pouvoirs publics ont laissé les co seils d'ouvriers se former dans les entreprises et leur ont abandonné pendant un certain temps toute la gestion de l'entreprise. Mais cette expérience n'a pa duré parce qu'elle avait conduit les entreprises aux plus graves désordres. Au bout de quelques mois la révolution russe a introduit un système tout à fait d férent dans lequel l'autorité vient du centre au lieu d'être laissée entre les mains des salariés eux-mêmes. C'est un régime fortement autoritaire qui a rem placé en Russie le régime provisoire des conseils d'ouvriers.

Ainsi, d'une façon générale, il y a là une tenta tive qui a complètement échoué, qui n'a abouti à aucu organisation dans la plupart des pays et qui n'a donné aucun résultat dans les pays où l'idée a été expérimentée.

Raison de cet échec.

Il n'est pas difficile de saisir les raisons de cet échec. L'idée de cette dualité de direction, de ce partage de l'autorité dans l'entreprise entre l'él ment patronal et l'élément ouvrier est tout à fait co traire à ce que l'expérience nous a appris sur les co ditions de succès d'une entreprise. Une entreprise, quelle qu'elle soit, a besoin d'une autorité concentrée. Là où il y a partage de l'autorité, il y a tiraillements, malentendus, mauvaise gestion, par conséquent échec de l'entreprise. On peut concevoir des en treprises dirigées uniquement par l'élément ouvrier. C'est le cas des coopératives ouvrières de productio qui d'ailleurs ont un succès très médiocre. Ce qu'on

Le partage de l'autorité.

Source : BIU Cujas

ne peut concevoir, c'est une entreprise dans laquelle l'autorité serait partagée, au grand détriment de la marche des affaires.

La participation au capital de l'entreprise.

Il y a une autre conception encore qui offre certaine analogie avec celle exposée ci-dessus et qui, en même temps, ressemble aussi à une institution dont nous avons parlé antérieurement : la participation aux bénéfices. C'est l'institution qu'on appelle la participation des salariés au capital de l'entreprise. Comme cette participation ne peut pratiquement se concevoir que si l'entreprise a revêtu la forme de société par actions, c'est à peu près uniquement dans ces sociétés qu'on peut obtenir cette participation des salariés au capital.

Cette institution est généralement connue sous le nom d'actionnariat ouvrier, parce qu'il s'agit d'attribuer des actions de l'entreprise aux salariés et, par là, de leur donner une participation au capital. L'actionnariat ouvrier peut d'ailleurs se concevoir sous des formes très différentes. Il y a une première forme possible et dont il y a des cas de réalisation assez nombreux sur laquelle il y a peu de choses à dire.

Les ouvriers d'une entreprise peuvent, si cela leur plaît, acheter comme tout le monde des actions de l'entreprise dans laquelle ils travaillent. L'ouvrier peut aller à la Bourse et acheter des actions de l'entreprise qui l'emploie. Si ce n'était que cela, il n'y aurait rien à dire de cette institution, mais il peut y avoir d'autres procédés.

Moyens facilitant aux ouvriers l'achat d'actions.

Il se peut que l'entreprise cherche à faciliter par différents procédés cette acquisition d'actions par les ouvriers. Elle pourra par exemple réserver certaines émissions nouvelles d'actions au personnel de salariés qu'elle emploie. L'entreprise peut encore consentir à émettre des actions à des conditions pécuniaires plus favorables et faciliter ainsi aux ouvriers l'acquisition d'actions, ou bien encore elle permettra de s'acquitter par versements successifs, n'exigeant ainsi à aucun moment un décaissement notable de la part de l'acquéreur.

Exemples assez nombreux aux Etats-Unis.

En Angleterre il y a des cas intéressants d'entreprises qui ont ainsi facilité à leur personnel l'acquisition d'actions, mais c'est surtout aux Etats-Unis, depuis la guerre, que cette idée s'est répandue et a été largement pratiquée. Dans la période de prospérité éclatante que les Etats-Unis ont connue jusqu'à la fin de 1929, beaucoup d'entreprises ont eu l'idée de faciliter à leur personnel l'acquisition d'actions par les procédés indiqués. A ce moment on vantait en Europe cette initiative et les Américains eux-mêmes la

Source : BIU Cujas

proposaient à notre admiration. Depuis lors il a fall déchanter et on s'est aperçu que l'expérience tournait fort mal pour les salariés actionnaires. Des actions qui avaient été cédées dans la période de prospérité alors qu'elles étaient cotées très cher n'ont pas cessé de perdre de leur valeur depuis la fin de I929. Les actions de beaucoup d'entreprises représentent maintenant I5 ou 20 % à peine de leur valeur en période de prospérité. Et ce sont là des cas relativement favorables, parce qu'il y a pas mal d'entreprises qui ont complètement sombré. En même temps que le salarié actionnaire perdait ainsi la totalité ou une partie importante du capital investi, il lui arrivait assez souvent que, l'entreprise congédiant une partie importante de son personnel, il était mis en chômage. Il perdait à la fois et son emploi et ses économies.

La crise a souvent fait perdre économies et salaires à la fois.

La moralité à tirer de cette expérience douloureuse pour les salariés c'est qu'il faut se garder de conseiller l'achat d'actions à gens qui vivent de ressources modestes, parce qu'il y a une vérité qu'on avait perdu de vue dans la période de prospérité artificielle, mais qui maintenant s'impose de nouveau avec une netteté parfaite: tout placement en actions est aléatoire, et on ne peut raisonnablement le conseiller qu'à des gens un peu à l'aise.

Il y a une autre combinaison que l'acquisition d'actions par les salariés à titre individuel. C'est l'acquisition d'actions à titre collectif, c'est-à-dire que ce ne sont plus des salariés individuellement qui deviennent actionnaires, c'est un groupement formé par les salariés de l'entreprise qui va devenir actionnaire. Dans ce cas, on ne pourra participer à la propriété des actions qu'à la condition de rester dans l'entreprise.

Acquisition d'actions à titre collectif.

En France c'est cette forme d'actionnariat collectif qui a été organisée par une loi qui d'ailleurs est à peu près complètement sans application pratique. C'est la loi du 26 avril I9I7, qui est le résultat d'une campagne menée au cours même de la guerre, et dès avant la guerre, par un certain nombre d'hommes politiques qui se sont inspirés de cette idée d'actionnariat ouvrier. Ils ont demandé au Parlement de légiférer sur la matière, certains d'entre eux avaient même poussé la conception très à fond et voulaient demander au Parlement de rendre obligatoire pour les entreprises l'actionnariat ouvrier sous cette forme collective. Cette idée n'a pas été admise et il y avait en effet contre elle des objections décisives que nous verrons plus loin. En définitive l'idée n'a été admise que sous la forme d'une simple faculté

En France ce système a été organisé par une loi, sans application.

On voulait le rendre obligatoire.

Source : BIU Cujas

offerte aux entreprises. La loi 1917 contient la dispositions suivantes : il peut être stipulé dans les statuts de toute société anonyme que cette société sera une société à participation ouvrière.

Dans la société à participation ouvrière, il y a deux catégories d'actions : il y a les actions souscrites par les actionnaires apportant leur argent en échange des actions et que l'on peut appeler d'un terme qui n'est pas juridiquement exact mais qui est commode, les actionnaires normaux. A côté de ces actions de droit commun, il y a les actions que la loi de 1917 appelle des actions de travail. Ces actions sont attribuées à titre gratuit à la collectivité ouvrière travaillant dans l'entreprise. Ce ne sont pas des actions payées par cette collectivité. C'est en somme une part du capital social qu'on attribue gratuitement aux salariés. Ces actions de travail ne sont pas propriété individuelle; elles sont la propriété collective du personnel salarié, constitué à cet effet en société à laquelle la loi donne le nom de société commerciale coopérative de main-d'oeuvre. C'est cette société qui exerce le droit de propriété collective donné gratuitement au personnel de l'entreprise. Les salariés font partie obligatoirement de cette société et ils cessent de plein droit d'en faire partie lorsqu'ils quittent, pour un motif quelconque, l'entreprise.

Régime des actions de travail créées par la loi de 1917.

L'actionnariat ouvrier tient de la participation ouvrière à la gestion parce que la société commerciale coopérative de main-d'oeuvre formée par les salariés a le droit d'assister aux assemblées générales d'actionnaires; elle a le droit de voter, et de plus elle peut avoir des représentants au conseil d'administration. Ainsi, par l'intermédiaire de cette société, on peut dire que les salariés exercent un certain contrôle et ont même une part à la gestion de l'entreprise.

Participation ouvrière au contrôle de la gestion.

D'autre part cette institution tient aussi de la participation aux bénéfices, puisque les dividendes attribués aux actions de travail profitent à la collectivité des salariés de l'entreprise.

...t aux bénéfices.

Mais cette institution de l'actionnariat ouvrier n'existe que sur le papier. On trouverait difficilement en France plus d'une douzaine d'entreprises ayant appliqué la loi. Cette abstention à peu près unanime s'explique d'ailleurs assez aisément.

...on utilisation de l'actionnariat ouvrier.

Tel qu'il est compris par la loi l'actionnariat ouvrier consiste dans l'attribution gratuite d'une certaine partie du capital social à la collectivité des

Raisons :

Source : BIU Cujas

Charge supplémentaire sans avantage pour l'entreprise

salariés de l'entreprise. Par conséquent cela se traduit par une charge supplémentaire s'ajoutant à beaucoup d'autres, charge supplémentaire en échange de laquelle l'entreprise ne discerne pas très bien les avantages qu'elle pourrait avoir. La participation aux bénéfices, comme nous l'avons déjà indiqué, ne présente que des avantages assez incertains; il en serait de même, au point de vue de la bonne marche des affaires, de l'actionnariat ouvrier. Il y a de plus pour l'entreprise cette cause d'abstention légitime qu'introduire dans le conseil d'administration

Crainte de dissocier l'autorité.

des hommes représentant des intérêts différents de ceux des autres actionnaires et ayant une mentalité autre ce serait risquer de dissocier l'autorité de l'entreprise et de la mener à des destinées qui ne seraient pas favorables. On s'explique ainsi très bien que cette loi soit restée pratiquement sur le papier et n'ait pas reçu d'application.

A côté de l'activité purement professionnelle des syndicats, ceux-ci ont en fait, des visées politiques, ce mot n'étant pas pris dans le sens où on le prend généralement, mais dans un sens beaucoup plus général. Lorsqu'on dit que les syndicats professionnels ont un aspect politique, on veut dire par là qu'ils se préoccupent - ou tout au moins une assez grande partie d'entre eux - non seulement de défendre dans une lutte constamment renouvelée les intérêts professionnels de leurs membres, mais aussi de renverser l'organisation sociale et de la remplacer par une autre. C'est ce que j'appelle l'aspect politique de l'activité des syndicats professionnels.

Variété de cet aspect politique suivant les époques.

Cet aspect politique ne se rencontre pas dans tous les pays : dans un même pays, cet aspect est lui-même sujet à varier assez rapidement. Par exemple l'aspect du syndicalisme français n'est pas du tout le même qu'à la fin du XIXème siècle et dans les premières années du XXème. Il y a là un phénomène social, dont il est difficile de fixer les traits d'une façon un peu durable. C'est sous cette réserve qu'il s'agit d'un phénomène essentiellement changeant selon les pays et les époques, que nous allons voir sommairement la doctrine du syndicalisme révolutionnaire telle qu'elle s'est formée en France dans les dernières années du XIXème siècle et dans les premières du XXème.

Doctrine du syndicalisme révolutionnaire en France.

A cette époque il s'est formé en France une doctrine qui a fait beaucoup de bruit et que l'on peut résumer de la façon suivante.

Sans doute l'activité des syndicats ouvriers doit être tournée vers la défense des intérêts professionnels de leurs membres, mais cela n'est pas suffisant

Source : BIU Cujas

et même, disaient quelques-uns, cela n'est que la plus petite partie de l'activité assignée aux syndicats. La partie de beaucoup la plus importante de leur activité, c'est de préparer par tous les moyens possibles le renversement de l'ordre social actuel. Le syndicat doit être - mais c'est là une idée un peu vague qui n'a jamais pris une forme précise - disaient les promoteurs de cette doctrine, dans la société future l'élément producteur. C'est le syndicat qui serait dans la société future ce qu'est l'entreprise dans la société actuelle. Mais c'est une idée qu'il est difficile de ramener à une notion précise. Ce qu'il y a de plus important dans cette doctrine du syndicalisme révolutionnaire, c'est que, dans l'état actuel des choses, le syndicat doit être inspiré essentiellement par l'idée de lutte des classes. Cette idée de lutte de classes est à peu près tout ce qui reste de vivant du marxisme. La doctrine marxiste n'a plus maintenant qu'un intérêt historique. La seule chose qui en soit demeurée, c'est l'esprit de lutte de classes répandu dans une partie de la classe ouvrière. Aux termes de cette doctrine, le syndicat doit se pour tâche d'entretenir par tous les moyens cet esprit et cela jusqu'au moment où la révolution sociale triomphera.

Le but du syndicat : renverser l'ordre social actuel.

et cela dans un esprit de lutte des classes.

On s'imagine quelquefois que le syndicalisme révolutionnaire, c'est un mouvement qui vise à un renforcement de l'étatisme. C'est peut-être vrai dans certaines manifestations du syndicalisme à l'heure actuelle, mais la doctrine telle qu'elle a été formulée en France au début du XXème siècle, n'est pas du tout étatiste. Elle est au contraire nettement anti-étatiste. On ne compte pas sur l'Etat pour être l'élément économique moteur de la société future et on ne compte pas davantage sur l'Etat pour faire la révolution. A cette époque le mot d'ordre était que les syndicats ne devaient compter, pour faire la révolution sociale, que sur leur propre activité et leur propre énergie. C'est ce qu'on a appelé l'action directe, formule qui fut à la mode au début de ce siècle.

A l'origine cette doctrine est anti-étatiste.

On ne compte que sur l'action directe.

Qu'est-ce que l'action directe ? L'action directe n'excluait pas du tout la violence matérielle, qui était comprise parmi les procédés de lutte de classes. Mais l'action directe telle que la formulaient les syndicats français ne consistait pas uniquement dans la violence matérielle. Elle comprenait tous les modes d'activité des syndicats, quels qu'ils fussent, en tant qu'ils tenaient à hâter la date de la révolution. Tous les moyens sont considérés comme bons à ce point de vue. Par conséquent tout ce qui pourrait détraquer plus ou moins gravement le mécanisme de la société

Tous les moyens sont considérés comme bons.

Source : BIU Cujas

capitaliste est le bienvenu : sabotage, sous-production, grève à jet continu ; détraquement de l'instrument monétaire avec les troubles économiques et sociaux que cela peut entraîner. Même quelques uns allant jusqu'au bout de la logique de leur doctrine, ont dit que l'invasion du territoire et la défaite militaire figurent parmi les moyens de hâter la révolution sociale.

Les menaces de ce syndicalisme révolutionnaire.

Dans le syndicalisme révolutionnaire, il peut y avoir d'ailleurs bien des nuances. Il y a des doctrinaires pour lesquels la révolution apparaît comme une réalité relativement proche. Au début du XXème siècle, il semblait bien que ce fut le point de vue de la majorité des syndicats ralliés à cette doctrine du syndicalisme révolutionnaire, pour lesquels la révolution apparaissait comme un phénomène imminent.

Mais à côté de ces syndicats ayant gardé intacte leur foi révolutionnaire, il y en a d'autres chez lesquels elle semble bien s'être peu à peu, et très sensiblement atténuée jusqu'au point de devenir un révolutionarisme purement verbal. On continue à répéter des formules, à invoquer la charte d'Amiens, mais il semble bien que pour un assez grand nombre de syndicats, à l'heure actuelle, ce soit des formules qu'on répète sans y croire beaucoup au fond.

Elles se manifestent en France par la scission entre la C.G.T.U. et la C.G.T.

On peut nettement distinguer parmi les syndicats français deux catégories. Il y a d'une part les syndicats rattachés à la Confédération Générale du Travail Unitaire qui représentent l'esprit révolutionnaire pour ainsi dire à l'état pur. Les syndicats ralliés à cette confédération sont, en effet, animés d'un esprit très actif de révolutionarisme. Par contre, il semble bien certain que, dans les syndicats adhérents à la C.G.T. l'esprit révolutionnaire se soit sensiblement assoupi et, en fait, si la C.G.T. à l'heure actuelle reste fidèle , verbalement à la théorie révolutionnaire, son objet est surtout en pratique de tirer, soit de la pression exercée sur les entreprises, soit surtout de la pression exercée sur l'Etat, le maximum d'avantages. Cela s'explique par le fait qu'à l'heure actuelle la majorité des syndicats ralliés à la C.G.T. sont des syndicats de fonctionnaires. Pour eux la grande affaire, c'est d'exercer sur les pouvoirs publics une sorte de terrorisme électoral et d'en tirer le maximum d'avantages matériels.

A côté de ces deux groupes, il y a des syndicats qui s'en tiennent à l'aspect purement professionnel de leur activité. C'est le cas notamment des syndicats affiliés à la Confédération Française des Travailleurs Chrétiens.

Source : BIU Cujas

La grève et le lock-out.

A côté du mouvement syndical, il y a une autre forme du mouvement ouvrier, c'est la grève.

La grève implique un accord entre les salariés.

Qu'est-ce que la grève ? Juridiquement la grève est facile à définir. C'est une cessation concertée du travail. Par conséquent la grève comporte un accord, une entente entre les salariés, soit d'une seule entreprise, soit d'un nombre plus ou moins grand d'entreprises, car il y a parfois des grèves qui embrassent la totalité d'une catégorie d'industrie.

Un accord de courte durée.

La grève implique, comme le syndicat, une entente, mais il y a une très grande différence. L'accord qu'implique le syndicat est, sinon permanent, du moins durable, tandis que la grève est un accord qui n'est fait que pour un temps très bref. On fait grève pour exercer une pression sur la direction de l'entreprise, pour obtenir un avantage. Cet avantage obtenu, ou si la grève a échoué, les choses rentrent dans l'ordre, par conséquent l'accord disparaît.

Quelle est la signification économique de la grève ?

La signification économique.

Sa signification économique c'est d'être un moyen de pression sur l'entrepreneur pour l'amener à consentir telle ou telle concession, par exemple l'amener à accorder une augmentation de salaire, ou bien à renoncer à un projet de diminution de salaire. Cette pression exercée sur l'entrepreneur au moyen de la grève a fait souvent surgir dans l'esprit une comparaison, qui vient d'ailleurs assez naturellement. C'est la comparaison entre la grève et la guerre. Elle est en effet exacte. Qu'est-ce que la guerre ? C'est une rupture des relations normales entre deux ou plusieurs pays, par conséquent appel à la force. Qu'est-ce que la grève ? C'est une rupture des relations normales entre l'entreprise et les salariés.

Rupture des relations.

Pression sur l'entrepreneur.

Comme à la guerre, il s'agit dans la grève d'infliger à l'adversaire un dommage assez grand pour l'amener à céder. Il est aisé de voir quels sont les dommages qui résultent pour les deux belligérants de l'état de grève. Pour l'entrepreneur le dommage éventuel ou certain résultant de la grève, c'est l'arrêt momentané de l'entreprise. C'est par conséquent la disparition pour un temps de tout espoir de bénéfice. Si la grève se prolonge, ce n'est pas seulement l'espoir de bénéfice qui s'évanouit, c'est la certitude d'une perte positive qui apparaît, car il y a toujours des frais généraux qui courent. Et puis, si la grève dure très longtemps peu à peu la clientèle de l'entreprise va se

Source : BIU Cujas

détacher d'elle et aller ailleurs. Ce peut être ains le risque de disparition définitive de l'entreprise.

Dommages pour le gréviste.

Mais, toujours comme à la guerre, on ne peut in fliger de dommages à l'adversaire sans en subir soi-même. Pour les grévistes le dommage c'est la cessation du salaire, par conséquent plus ou moins vite l'épuisement des réserves d'argent que le gréviste avait pu antérieurement constituer. Au bout d'un tem plus ou moins long, ce sont les privations qui apparaissent pour le gréviste et les membres de sa famil le. Puis, si la grève échoue, il y a des chances pou qu'une partie du personnel ne soit pas reprise et qu le gréviste, après avoir perdu pendant un certain temps son salaire, perde ensuite sa place.

Dommages pour le public.

Dans une guerre, ce ne sont pas seulement les belligérants qui subissent des dommages, il y a auss les neutres. En matière de grève, les neutres, c'est tout le public. Il y a en effet des grèves qui infli gent des dommages graves aux consommateurs qui n'en peuvent mais. Grève d'autobus, grève de métro, grève de taxis, c'est déjà très gênant; grève des chemins d fer, c'est déjà plus grave; grève maritime, cela interrompt les communications entre un pays continental et les pays séparés de lui par les océans. Il y a quelques années, il y a eu en France, à diverses reprises, des grèves maritimes qui ont interrompu pendant un temps relativement long les relations entre la France et l'Afrique du Nord, et on a vu sur les quais d'Alger des montagnes de primeurs s'accumuler et qui, au bout de quelques jours, périssaient sans profit pour personne. Ainsi une grève de transports maritimes peut déterminer des dommages extrêmement graves et chez le producteur qui ne trouve plus de dé bouchés à ses produits et chez le consommateur.

D'une façon générale, toute grève un peu importante risque d'accroître le coût de la vie et de se traduire en perte pour l'ensemble des consommateurs.

Motifs de la grève :

profossionnels ou politiques.

Les grèves ont, pour la plupart du temps, des motifs professionnels. Mais la grève n'a pas toujours des motifs purement professionnels. Il y a des grèves déclenchées pour des motifs qui n'ont rien de profes sionnels, pour des motifs politiques.

(Ier mai).

Il y a déjà longtemps, lorsqu'on a institué le chômage du Ier mai, il n'avait pas du tout l'aspect très bénin qu'il a maintenant. On voulait par là affi mer aux yeux du public tout entier la force et l'unit de la classe ouvrière. Dans les premières années on avait lancé la formulé, qui n'a plus maintenant de raison d'être, des "trois huit". La grève était une pression exercée sur les pouvoirs publics afin d'obt

Source : BIU Cujas

les "trois huit" : huit heures de travail, huit heures de repos et huit heures de sommeil. Cette formule a été réalisée par la loi de 1919 sur la journée de huit heures. Cette formule qui mettait en avant l'intérêt professionnel masquait à peine ce qu'il y avait d'essentiellement politique dans l'affirmation au 1er mai par la classe ouvrière de son unité et de sa force.

On a vu des grèves, dans d'autres pays que la France, faites pour obtenir le suffrage universel; on a vu aussi des grèves pour détourner l'Etat de telle ou telle intervention extérieure, pour l'empêcher de suivre telle politique extérieure. On aboutit ainsi à ce qu'on appelle la grève générale, qui consiste, en principe, dans l'abandon simultané par tous les salariés d'un pays de leur travail pour forcer l'Etat à capituler.

la grève générale.

Même en faisant abstraction de ces grèves politiques, cependant intéressantes à noter, la grève non politique peut n'avoir pas, pour tous les grévistes, un intérêt immédiat à satisfaire. Il se peut que les salariés se mettent en grève sans avoir de grief à formuler contre la direction de l'entreprise et sans avoir rien à demander pour eux-mêmes. Les salariés font ce qu'on appelle les grèves de solidarité, parce qu'ils veulent manifester qu'ils sont d'accord avec les grévistes de telle ou telle autre entreprise.

es grèves de olidarité.

La grève a un pendant du côté patronal. C'est ce qu'on appelle le lock-out. C'est de la part d'un patron ou d'un groupe de patrons qui se sont entendus le geste qui consiste à fermer l'usine, le magasin. Dans quel but ? On peut ici distinguer ce qu'on appelle le lock-out défensif et le lock-out offensif.

lock-out.

Le lock-out défensif est une réplique à une grève antérieurement déclenchée. Par exemple dans une entreprise les salariés se mettent en grève mais, dans les entreprises similaires, le travail continue. Les patrons peuvent alors se concerter et, si la grève ne cesse pas dans l'entreprise atteinte, ils fermeront toutes les usines.

est défensif.

Plus rare est le lock-out offensif. Cependant il y en a des exemples. Il y a lock-out offensif lorsque celui-ci n'a pas été précédé par une grève. Les patrons le décideront afin, dans la plupart des cas, de prévenir la grève en prenant les devants, afin de prendre sur l'adversaire l'ascendant qui résulte de l'offensive.

offensif.

En fait, le lock-out est beaucoup moins fréquent que la grève. C'est une réplique qui est d'un usage beaucoup moins répandu que la grève elle-même.

Source : BIU Cujas

Les statistiques donnent le nombre de grèves et de grévistes.

Sur les grèves et les lock-out nous avons en France des données statistiques assez complètes. Le ministère du travail nous fournit tous les ans des renseignements assez détaillés sur les grèves. On y trouve d'abord l'indication du nombre de grèves dans l'année précédente et l'indication du nombre de grévistes, ce qui n'est pas du tout la même chose. On croirait volontiers que, plus il y a de grèves, plus il doit y avoir de grévistes. Ce n'est pas une conséquence nécessaire, car il y a des grèves qui n'embrassent qu'un petit nombre de salariés, tandis que d'autres mettent en chômage des dizaines de milliers, parfois des centaines de milliers de travailleurs. Ainsi une seule grève dans les chemins de fer ou dans les mines représente beaucoup plus de grévistes que des dizaines de grèves qui auraient éclaté dans l'industrie de la bijouterie.

Elles donnent les industries, les lieux, les causes.

A côté de cette première indication, les statistiques nous indiquent encore quelles sont les industries frappées par la grève et dans quels lieux elles se trouvent. On nous donne encore les causes des grèves.

Causes de grèves professionnelles.

Pour s'en tenir aux grèves purement professionnelles, les causes peuvent être assez diverses. Cependant, dans presque toutes les grèves, entrent des questions de salaires. Ce sera une demande d'augmentation de salaire; ce sera la résistance à une diminution de

Salaires.

salaires, ou bien ce sera une grève déclenchée parce qu'on ne se sera pas entendu sur le mode de calcul des salaires. Les salaires modernes sont assez complexes et comportent notamment des primes. Pour le calcul du salaire de base ou des diverses primes qui peuvent s'y ajouter, il peut y avoir des contestations graves et durables entre salariés et patrons.

journée de huit heures.

Avant la loi de 1919 qui a établi le principe de la journée de huit heures, il y avait aussi des grèves déclenchées pour obtenir une diminution de la journée de travail. Avec la loi, ces grèves sont devenues fort rares. Mais il peut y avoir des grèves déclenchées pour des raisons de personnes. Par exemple les salariés d'

question de personne.

entreprise trouvent que tel ingénieur, directeur ou contremaître est trop sévère et veut obtenir le renvoi de la personne visée. Pour cela ils peuvent se mettre en grève. Ou bien encore les ouvriers se mettent en

Congédiement

grève parce qu'ils pensent qu'un de leurs camarades a été congédié injustement et parce qu'ils veulent obtenir sa réintégration dans le personnel. On a vu également des grèves déclenchées pour exclure ou tout au moins limiter le nombre d'enfants ou de femmes qui pouvaient être employés dans l'industrie parce que cela privait un certain nombre d'hommes de leur salaire et de leur emploi. On déclare la grève pour limiter

Source : BIU Cujas

nombre d'enfants employés dans les entreprises parce que ce sera des concurrents à brève échéance.

rée de grè-
s.

On trouve encore dans les statistiques du ministère du travail des renseignements sur la durée des grèves, et la façon dont elles se sont terminées.

lutions pos-
bles des grè-
s.

Les grèves peuvent se terminer par le succès complet des grévistes qui peuvent obtenir, bien que cela soit assez rare, satisfaction sur tous les points. A l'inverse, la grève peut se terminer par un échec complet, les grévistes n'obtenant satisfaction sur aucun point. Ils doivent donc rentrer à l'usine dans la même situation qu'auparavant. Puis il y a une troisième solution possible, résultant d'une transaction. L'entreprise résiste sur certains points, cède sur d'autres et les grévistes obtiennent ainsi un succès partiel.

partition
re ces trois
os de ter-
aison.

La répartition des grèves entre ces trois modes de terminaison possibles est assez sujette à varier. La répartition n'est pas la même tous les ans. Cependant d'une façon générale, on peut dire qu'en ce qui concerne la France la hiérarchie des solutions de grève est la suivante : Ce sont les échecs qui sont les plus nombreux; viennent ensuite les solutions transactionnelles et enfin viennent les cas de réussite complète.

océdés em-
yés pour les
oudre amia-
ment.

Enfin on trouve dans les mêmes statistiques des renseignements sur les procédés qui ont été employés pour mener les grèves à une solution amiable. Ces procédés sont au nombre de deux : il y a la conciliation et l'arbitrage.

ntensité des
ves varie
on les pério-

L'intensité des phénomènes de grève est très variable selon les années et surtout selon les périodes. Il y a des périodes dans lesquelles les grèves sont très nombreuses et ardentes; d'autres au contraire dans lesquelles il y a une accalmie très sensible. Dans ces variations il y a d'une part l'effet de tout ce qui peut se produire d'important dans l'ordre économique ou politique; il y a l'effet de tout ce qu'il y a d'accidentel dans la vie économique et publique d'un pays.

Par exemple, immédiatement après la guerre, on a assisté en France et ailleurs à une grande efferverscence ouvrière qui s'est manifestée par un nombre de grèves extrêmement élevé. En 1919, on a compté chez nous un peu plus de 2.000 grèves, ce qui est tout à fait exceptionnel.

certaine
ularité

Mais à côté de ce qu'il y a d'accidentel dans les variations d'intensité du phénomène de grève, on

Source : BIU Cujas

existe dans ces variations.

peut constater une certaine régularité dans ces variations mêmes. Cette régularité se rattache au cycle économique prospérité - dépression. C'est dans la phase ascendante du cycle, c'est-à-dire la phase de prospérité, qu'on voit éclater le plus de grèves. Au contraire, on voit leur nombre diminuer dans les périodes cycliques de dépression.

Grèves nombreuses en période de prospérité.

En 1927, époque de la stabilisation monétaire de fait en France, cette opération a eu comme conséquence une certaine atténuation de l'activité économique artificielle déclenchée par l'inflation. Ce ralentissement s'est très nettement traduit par une diminution du nombre des grèves. On n'a constaté que 421 grèves. En 1928, les affaires ont repris avec un grand élan qui s'est prolongé jusqu'en 1929 et même, comme la France a été le dernier pays atteint par la dépression, jusqu'en 1930, où l'on constatait encore chez nous une activité industrielle assez considérable. Pendant ces trois années d'essor, le nombre des grèves a été très élevé. En 1928, on en comptait 910; en 1929, 1027 et en 1930 1208, point culminant. Dès la fin de 1930 la dépression économique avait gagné notre pays et s'est largement déployée à partir de 1931, année pour laquelle le nombre des grèves a été très faible. Il est tombé à 258. En 1932, on a dépassé le chiffre de 258.

Par conséquent les périodes de ralentissement des grèves coïncident avec les périodes de ralentissement d'activité économique. Cela est très facile à expliquer.

parce que les salariés sont alors plus exigeants et qu'il est difficile de les remplacer.

Dans les périodes de prospérité, les entreprises font de très larges bénéfices. Les salariés veulent, sous forme d'augmentations de salaire, avoir leur part de la prospérité générale. Ils réclament et les entreprises concèdent assez aisément ces augmentations. D'ailleurs les salariés se rendent très bien compte que s'ils font la grève en période de prospérité, on a beaucoup de peine à les remplacer parce qu'il n'y a pas de chômage et que par conséquent la partie s'annonce favorable. Aussi enregistre-t-on une augmentation du nombre des grèves. Lorsque survient la dépression, il n'est plus question de demander des augmentations que l'entreprise ne pourrait en aucun cas accorder. Assez souvent même l'entreprise est obligée par les circonstances d'imposer des diminutions de salaire. Les salariés savent qu'il y a beaucoup de chômeurs, et que s'ils font la grève on n'aura pas de peine à les remplacer. Par conséquent ils préfèrent se tenir tranquilles.

Le droit de grève.

La grève, non dans tous les pays, mais dans un

Source : BIU Cujas

grand nombre, est considérée comme un droit. Le droit de grève est maintenant assez généralement admis. Seulement il y a des difficultés sur l'interprétation de ce droit. Si on veut l'interpréter d'une façon correcte, il faut se reporter aux origines historiques de ce droit de grève.

Ses origines historiques.

Sous la Révolution française, le droit de grève n'existait pas. Les lois de l'Assemblée constituante avaient interdit absolument, non seulement l'association durable entre personnes exerçant la même profession, mais aussi la simple coalition, visée par la loi Le Chapelier. Cette loi ne visait pas dans ses termes la grève. A cette époque d'ailleurs on n'employait pas le terme de grève. On disait la coalition. Mais interdire la coalition c'était interdire la grève, puisque la grève implique essentiellement l'entente, par conséquent la coalition des salariés entre eux. D'ailleurs la coalition était interdite aussi bien aux patrons qu'aux salariés.

Révolution : interdiction absolue de coalition.

Elle devient licite en France (loi de 1864).

Mais cette hostilité contre les ententes a peu à peu disparu au cours du XIXème siècle, par suite même de l'évolution économique. L'association professionnelle n'a été autorisée que par la loi de 1884 en France, mais déjà 20 ans auparavant, en 1864, la coalition soit entre patrons, soit entre salariés était devenue licite par la loi du 26 mai 1864, qui a soit modifié, soit abrogé deux articles du Code pénal, les articles 414 et 415. Désormais le fait de se coaliser pour obtenir tel ou tel avantage ne tombait plus sous le coup de la loi pénale. Les grèves, par suite, ont cessé d'être des faits tombant sous le coup de la loi. Seulement si la grève et le lock-out ont cessé d'être des faits illicites au point de vue pénal, cela ne veut pas dire que, sur le terrain de droit civil, ils ne puissent pas entraîner des conséquences pour ceux qui les déclarent. La grève et le lock-out, sur ce terrain, sont de nature, le cas échéant, à exposer ceux qui les déclarent à des demandes en dommages-intérêts par exemple.

Les grèves sont licites mais peuvent entraîner des demandes de dommages-intérêts.

Répression pénale.

Il est inutile d'insister sur le côté pénal de la question. Théoriquement, lorsqu'une grève éclate et qu'il est commis des actes de violence, des voies de fait, il est clair que ces actions ne cessent pas d'être des délits par cela seul qu'elles ont été commises à l'occasion ou pendant la grève. Mais, en fait, la répression est pleine de mansuétude. C'est du moins le fait habituel. Le plus souvent, au bout d'un temps assez bref, les condamnations prononcées sont effacées par la grâce et, plus tard, par l'amnistie.

Responsabilité civile.

Au contraire il y a une certaine contestation théorique en ce qui concerne la responsabilité civile

Source : BIU Cujas

que la grève peut entraîner. Le contrat de travail ne donne pas à ceux qui l'ont conclu le droit de cesser brusquement de remplir les obligations contractées. Il y a des délais fixés tantôt par l'usage, tantôt par convention, qu'on appelle des délais-congés, en vertu desquels le salarié n'a pas le droit de quitter sans préavis le travail qu'il a promis de faire. De son côté, l'employeur ne peut congédier les salariés sans observer le même délai.

Question des délais-congés

Lorsqu'un salarié en dehors de toute espèce de grève, quitte brusquement son travail, c'est d'abord pour l'employeur une cause légitime de rupture de contrat; il est délié de ses obligations, puisque le salarié a cessé son travail sans prévenir. D'autre part, l'employeur a le droit, un peu théorique il est vrai, de réclamer des dommages-intérêts qui peuvent lui être dus pour cette rupture de contrat. Inversement, si c'était l'employeur qui avait brusquement congédié le salarié, il s'exposerait à une demande de dommages-intérêts.

La cessation du travail en cas de grève a-t-elle les conséquences du défaut d'observation du délai-congé.

En cas de grève on s'est demandé si les grévistes qui cessent le travail sans prévenir à l'avance l'employeur de leur intention - ce qui se fait dans certains pays, notamment en Angleterre, où les grèves brusquées sont extrêmement rares, car on respecte en général le délai de préavis, - ne s'exposent pas à des sanctions de droit civil, si par conséquent cette brusque cessation de travail était, pour l'employeur, une cause légitime de rupture de contrat, et, d'autre part, s'il avait le droit de réclamer des dommages-intérêts aux grévistes.

Pour M. Truchy la question n'est pas sérieusement discutable; on ne peut concevoir comment un fait qui, accompli isolément, peut entraîner une responsabilité civile, devient licite lorsqu'il est accompli par plusieurs agissant de concert. Cependant il y a des auteurs qui ont proposé la théorie suivante.

Mais d'après certains c'est une atteinte au droit de grève.

Si le gréviste qui cesse brusquement son travail s'expose à ne pas être repris par l'employeur et à subir une action en dommages-intérêts, c'est une atteinte au droit de grève. On a fortifié cette considération en ajoutant que, dans l'intention des salariés, il n'y avait pas rupture du contrat de travail, mais simplement suspension de ce contrat. Ici encore, la thèse paraît inacceptable, parce que dans aucune espèce de contrat il n'est permis à l'une ou à l'autre des parties en présence d'en suspendre l'exécution de sa seule volonté. Il faut l'accord des deux parties pour suspendre un contrat, comme il le faut pour le rompre.

Source : BIU Cujas

Jurisprudence admet les sanctions civiles.

D'ailleurs la jurisprudence des tribunaux est fixée en ce sens, puisqu'elle reconnaît que la grève entraîne, du fait des salariés, la rupture du contrat de travail et, éventuellement, une demande en dommages-intérêts de la part des patrons.

Conséquences désastreuses des grèves.

La grève (ou le lock-out) est un phénomène très dommageable aux employeurs, aux salariés et même à ce tiers qu'est le public. On peut faire remarquer que la grève est dommageable non seulement pour telle ou telle catégorie de personnes, mais pour la collectivité tout entière. Les suspensions de travail résultant de la grève, c'est du travail et du capital inactifs, par conséquent c'est une diminution de la production nationale. Et puis c'est le risque de voir cette production affaiblie devant la concurrence étrangère. Enfin les grèves et les lock-out laissent toujours des rancunes, des ressentiments, par conséquent des germes de troubles sociaux.

Moyens employés pour prévenir ou résoudre ces conflits.

Aussi n'est-il pas surprenant que, dans tous les pays, on se soit efforcé ou bien de prévenir les grèves, ou bien de les résoudre à l'amiable, le plus rapidement possible, et dans les meilleures conditions. On s'y est efforcé du côté des intéressés eux-mêmes par l'initiative privée des employeurs et des salariés; des institutions fonctionnent dans tous les pays pour essayer de prévenir ou de résoudre les grèves à l'amiable. D'autre part, les pouvoirs publics se sont attachés aussi à cette question.

Ces institutions se rattachent à deux idées. Il y a les institutions de conciliation et les institutions d'arbitrage. Ce n'est pas la même chose et il faut avoir soin de distinguer ces deux notions l'une de l'autre.

La conciliation

La conciliation consiste à rapprocher les deux parties en présence, à les inviter à s'entendre à l'amiable et à les y aider.

L'arbitrage

L'arbitrage consiste à faire appel à un arbitre ou à un conseil d'arbitrage, dont la mission est de dire ce qui est juste en la matière et, par conséquent, de formuler une sentence qui, acceptée par les deux parties en lutte, mettra fin à la lutte elle-même.

Variété des institutions de conciliation et d'arbitrage.

Il y a une très grande variété d'institutions de conciliation et d'arbitrage. Il y a des institutions privées et des institutions officielles. Il y a des institutions permanentes, créées, non à l'occasion de telle ou telle grève, mais pour un certain temps et c'est devant ces organismes qu'on porte les questions de conciliation ou d'arbitrage. A côté des organisations permanentes, il y a des institutions temporaires, créées à l'occasion d'une grève et qui disparaissent avec la cessation de la grève. Enfin il

Source : BIU Cujas

faut distinguer encore entre l'arbitrage facultatif et l'arbitrage obligatoire. L'arbitrage facultatif est le plus usuel. Cependant, dans ces dernières années, l'arbitrage obligatoire, sous différentes formes, a fait d'assez grands progrès.

Nous verrons comment cette question est résolue d'abord en France et ensuite dans quelques pays étrangers.

En France :

il existe quelques institutions privées.

En France nous n'avons pas grand chose comme institution de conciliation et d'arbitrage. L'initiative privée a mis sur pied un certain nombre d'organisations permanentes à la suite notamment d'accords entre syndicats ouvriers et syndicats patronaux. Ces institutions étant privées n'ont, bien entendu, aucun caractère obligatoire. Elles sont beaucoup moins répandues en France que dans d'autres grands pays industriels.

Le juge de paix peut essayer de concilier les parties en formant un comité de conciliation.

Qu'est-ce qu'a fait, de son côté l'Etat français en cette matière ? Comme texte général, nous avons la loi du 27 décembre 1892, qui a fait du juge de paix l'élément essentiel des tentatives de conciliation et d'arbitrage.

Lorsqu'une grève est déjà déclarée, le juge de paix peut prendre l'initiative - ce n'est pas pour lui une obligation - d'inviter les deux parties à former un comité de conciliation, qui n'a pas besoin d'ailleurs d'être formé de représentants des deux parties en un nombre égal puisque ce comité n'a pas pour rôle de rendre une sentence. C'est tout simplement un comité où l'on va causer et le juge de paix n'en est pas le président de plein droit. Il préside si les deux parties l'y invitent.

Même si la grève n'est pas déclarée.

Lorsque la grève n'est pas encore déclarée et qu'il y a simplement menace de grève, le juge de paix ne peut même pas prendre cette initiative. Il doit attendre que l'une ou l'autre des parties qui vont entrer en lutte lui adresse une demande en conciliation. Le juge saisi de cette demande doit alors la transmettre à l'autre partie.

La formation de comité n'est pas obligatoire.

Soit que le juge de paix ait pris l'initiative dans le cas de grève déclarée, soit qu'il ait attendu d'être saisi d'une demande en conciliation, la formation du comité de conciliation n'est jamais rendue obligatoire par la procédure française. Les deux parties ou l'une d'entre elles ont le droit de refuser de former un comité de conciliation.

Si pas d'accord le juge invite les parties à aller

Un comité supposé formé, si on aboutit à une entente, cette entente et ses conditions sont constatées par un procès-verbal dressé par le juge de paix. Si on n'arrive pas à se concilier, le juge de paix

Source : BIU Cujas

devant un arbitre.

doit inviter les deux parties à aller devant arbitre, soit qu'elles choisissent un arbitre commun, soit qu'elles désignent chacune le leur. Mais les deux parties ne sont pas forcées de déférer à cette invitation du juge de paix et lorsqu'elles ont accepté de soumettre le litige à un arbitre et que celui-ci aura rendu sa sentence, celle-ci n'aura rien d'une décision judiciaire et ne sera ni obligatoire ni exécutoire. C'est simplement l'avis d'un homme autorisé qui déclare ce qui lui paraît juste; on se borne à faire appel à l'opinion publique en affichant la sentence arbitrale et tout est dit.

Sa sentence n'est qu'un avis.

Insuffisance de cette procédure pour les grèves importantes.

Cette procédure serait convenable pour des litiges de peu d'importance. Lorsqu'une grève éclate dans la petite ou la moyenne industrie, on conçoit que l'instrument créé par la loi de 1892 soit à peu près adéquat à la fonction qu'il doit remplir. Mais cette procédure est manifestement insuffisante lorsqu'il s'agit de grèves importantes déclenchées dans la grande industrie.

En fait on y recourt très rarement.

En fait, au début de l'application de la loi, il y avait une proportion - peu élevée certes - mais suffisante de recours à cette procédure. Les cas de recours étaient compris entre 15 et 20 %. Cela ne veut pas dire que dans 15 ou 20% des cas on ait abouti à concilier ou à arbitrer le litige. Le nombre des cas de recours a été en déclinant sans cesse et, à l'heure actuelle, on est tombé nettement au-dessous de 10 %. Dans ces dernières années la proportion de recours ne dépasse guère 5,6 ou 7 %. C'est donc extrêmement peu de chose.

Intervention d'intermédiaires.

Comment les choses se passent-elles alors ? A défaut de mise en action de la procédure de la loi de 1892, il y a des intermédiaires, soit officiels, soit officieux, qui interviennent : les préfets, les sous-préfets, les maires, un inspecteur du travail délégué par le ministère du travail. Dans certains cas particulièrement graves, on voit le ministre du travail et parfois même le président du conseil lui-même intervenir pour tâcher de mettre fin à une grève.

Projet de rendre le recours à la conciliation obligatoire.

Au début de 1929, le gouvernement français a déposé un projet de loi dont l'objet est de rendre le recours à la conciliation obligatoire. Il s'agit non pas de rendre la conciliation obligatoire, car on ne peut forcer les gens à se concilier s'ils ne le veulent pas, mais seulement de rendre obligatoire le recours à un comité de conciliation. Ce projet qui, à défaut de conciliation, n'avait pas non plus pour objet de rendre l'arbitrage obligatoire, n'a pas été

Source : BIU Cujas

transformé en loi.

Comités permanents de conciliation et d'arbitrage.

Au cours de la guerre, il a été institué en France des comités permanents de conciliation et d'arbitrage qui avaient un caractère obligatoire. C'est que, pendant la guerre, les circonstances étaient particulièrement graves. Au cours de l'année de 1917, il y a eu dans les usines travaillant pour la défense nationale des grèves , ce qui était un fait très grave. Aussi le gouvernement a-t-il pris des mesures par décrets. Il a été institué des comités pour le règlement des conflits éclatant dans les entreprises travaillant pour les ministères de la guerre et de l'armement; les parties devaient se présenter obligatoirement devant ces comités. En conséquence la grève ou le lock-out étaient interdits.

En temps de guerre ces comités pouvaient fonctionner, parce que l'obstacle aux institutions obligatoires en cette matière, c'est la question des sanctions. Or pendant la guerre, le gouvernement était très fortement armé pour appliquer des sanctions. Il pouvait réquisitionner les usines et renvoyer purement et simplement au front les ouvriers qui faisaient grève.

Il en subsiste un mais pas obligatoire, dans l'industrie de la navigation maritime.

Ces comités n'existent plus maintenant. Il y a dans notre législation des conseils permanents d'arbitrage, mais l'arbitrage n'est pas obligatoire. Ces conseils n'existent que pour le règlement des conflits dans l'industrie de la navigation maritime. Le principe en avait été posé par la loi du 22 juillet 1909, pour l'application de laquelle il avait été pris, dès 1910, un premier décret. Mais ce décret avait institué un système trop compliqué qui n'a jamais fonctionné, si bien qu'un second décret a été pris le 24 octobre 1925 et c'est conformément à ce décret, qui a simplifié les choses, que le conseil permanent d'arbitrage fonctionne pour les conflits entre armateurs et inscrits maritimes. Mais l'arbitrage n'est pas obligatoire et quand l'arbitre a rendu sa sentence, celle-ci n'est pas exécutoire comme une décision judiciaire.

En Angleterre, il y a de nombreuses institutions privées.

En Angleterre, pas plus que chez nous, il n'y a de recours obligatoire à la conciliation ou à l'arbitrage, mais il y a une très grande variété d'institutions. On a commencé en Angleterre - et c'est tout à fait conforme aux habitudes de ce peuple - par des institutions purement privées. Il y en a qui fonctionnent seulement pour une profession déterminée et d'autres qui ont un caractère inter-professionnel. Ces dernières ont été créées par les Chambres de commerce. Ces diverses institutions comprennent des comités de conciliation et des tribunaux d'arbitrage qui sont

Source : BIU Cujas

organisés d'après des types assez différents les uns des autres.

et une organisation officielle : les conseils mixtes.

Enfin, à côté des institutions privées, il y a les organisations officielles. Après la guerre, il y a eu en Angleterre, comme dans tous les pays belligérants, une période d'agitation ouvrière très intense et une commission avait été nommée pour chercher les moyens de mettre fin à cet état de chose. De cette commission est sorti un projet qu'on avait tout d'abord considéré comme tendant à instituer le contrôle ouvrier. En réalité, il n'en était rien et tout ce qui est sorti du projet fut la création d'un grand nombre de conseils mixtes, dont la mission est de statuer sur les conflits, ou tout au moins de chercher à les résoudre, quand ils s'élèvent entre salariés et employeurs.

Ces conseils mixtes sont formés en nombre égal d'éléments salariés et d'éléments patronaux, mais ils n'ont aucun caractère obligatoire.

la Cour industrielle.

Il y a aussi, depuis 1919, une Cour industrielle dont la mission est d'arbitrer les conflits, mais ici encore pas de caractère obligatoire. On n'est pas forcé d'aller devant cette Cour et ses sentences ne sont pas exécutoires de plein droit.

aux Etats-Unis

Il en est de même aux Etats-Unis, où il y a une très grande variété d'institutions, soit privées, soit officielles, mais sans caractère obligatoire.

Pays dans lesquels l'arbitrage est obligatoire.

Australie

Au contraire, il y a des pays dans lesquels l'arbitrage obligatoire fonctionne. L'Australie a été le seul cas, pendant longtemps, que l'on pouvait citer. Dans plusieurs Etats australiens et en Nouvelle-Zélande, il y a avait des institutions d'arbitrage obligatoire dont la première remonte à 1894. Pendant assez longtemps, on a montré aux peuples européens cet exemple de l'Australie et on leur a beaucoup vanté ce "pays sans grève", comme on l'appelait. Grâce au fonctionnement de l'arbitrage obligatoire, disait-on, il n'y a plus de grèves en Australie.

En effet, cela a été vrai pendant un certain temps parce que l'Australie, à la fin du XIXème siècle et au début du XXème a traversé une période d'essor économique très brillante. Pendant cette période, les cours d'arbitrage pouvaient presque toujours donner raison aux grévistes. L'industrie était alors en état de supporter la charge qui pouvait en résulter. Mais les jours moins prospères sont venus et depuis longtemps l'Australie souffre d'une crise économique. Les cours d'arbitrage ont alors été dans l'obligation de

Source : BIU Cujas

ne pas toujours faire droit aux réclamations des grévistes; dans certains cas elles ont dû leur donner tort et on a vu les grèves reparaître.

Théoriquement là où fonctionne l'arbitrage obligatoire, il n'y a pas de grève et, tant que les cours d'arbitrage ont donné raison aux salariés, il n'y en pas eu. Mais à partir du moment où elles ont dû leur donner tort, il y a eu des grèves.

Faiblesse de cet arbitrage obligatoire.

Ceci nous fait apercevoir la faiblesse de ces institutions d'arbitrage obligatoire qui, en principe, suppriment la grève et le lock-out. Mais contre qui y aura-t-il des sanctions s'il y a tout de même des grèves ou des locks-out ? Les sanctions sont faciles contre les employeurs. On les poursuit en dommages-intérêts. Mai

Pas de sanction contre les salariés.

lorsqu'il s'agit de salariés et de syndicats ouvriers les sanctions n'existent guère que sur le papier et dans les pays qui, comme l'Australie, avaient recours à l'arbitrage obligatoire, on n'a pas jugé possible de prendre des sanctions effectives contre les salariés qui ne respectent pas les institutions.

En Allemagne.

En Allemagne il y a eu aussi, en 1923, l'arbitrage obligatoire organisé mais, tout au moins au début, à titre exceptionnel; seul le ministère du travail pouvait en décider. Pendant un certain temps il en a été fait un usage assez exceptionnel puis, peu à peu, les cas se sont multipliés. Dans une première période on s'est servi de l'arbitrage obligatoire pour augmenter les salaires, puis la crise survenue on s'en est servi pour les diminuer. Il semble bien qu'en Allemagne l'institution a fonctionné sans trop de résistance de la part des intéressés.

En Italie

En Italie on trouve un système qui n'est pas un système d'arbitrage à proprement parler. Il attribue la décision à prendre sur les conflits entre le capital et le travail, non à des arbitres, mais à l'autorité judiciaire elle-même. Mais ce système ne peut se

L'arbitrage est fait par l'autorité judiciaire.

comprendre et ne peut fonctionner pratiquement que dans un ensemble d'institutions gouvernementales telles que ce qui existe en Italie. On ne pourrait le transposer dans un autre pays. Le système italien remonte à une loi du 5 avril 1926 intitulée : "Loi sur la discipline juridique des rapports collectifs de travail". Pour comprendre comment elle fonctionne il faut se rappeler ce que nous avons dit précédemment sur les syndicats ouvriers et patronaux italiens, qui sont sous le contrôle direct du gouvernement, et soumis à une discipline très stricte. C'est la même chose pour les conflits du travail. La grève et le lock-out sont interdits. Tous les conflits qui s'élèvent entre le travail et le capital sont portés devant ce qu'on

Source : BIU Cujas

nomme la magistrature du travail. Cette magistrature n'est pas composée de simples citoyens sans qualification professionnelle. Elle est formée par les Cours d'appel. Seulement, quand il s'agit de conflits ouvriers, on adjoint aux magistrats de profession des experts versés dans les questions économiques.

C'est là un système sur lequel l'expérience ne permet pas de se prononcer, car il est encore trop tôt. Il paraît cependant avoir jusqu'ici fonctionné d'une façon convenable.

III - L'intervention de l'Etat.

uses de
s premières
nterventions
e l'Etat.

L'intervention de l'Etat en matière de questions ouvrières, comme toutes les interventions de l'Etat quelles qu'elles soient, est de nature à soulever des controverses doctrinales. Mais ce qu'il y a de remarquable c'est que les premières interventions de l'Etat en cette matière n'ont pas été déterminées par des doctrines ou une théorie économique, mais par l'initiative de groupements industriels. En France, notamment, c'est un groupement d'industriels de la région de Mulhouse qui a alerté les pouvoirs publics. Elles ont été si peu dues à des conceptions théoriques qu'elles se sont produites au cours du XIXème siècle, dans un milieu où l'intervention de l'Etat était considérée comme tout à fait contraire aux principes économiques les plus certains.

emière in-
rvention.
i sur le
avail des
fants.

Le premier pays dans lequel l'intervention de l'Etat se soit produite est l'Angleterre. Dès I802, il y eut une première loi qui réglementait le travail des enfants dans l'industrie. En France la première loi, également sur le travail des enfants est intervenue seulement le 22 mars I84I. Auparavant, il y avait eu un décret de I8I3, mais qui ne visait que le travail des enfants dans les mines. La seule disposition de ce décret c'était d'interdire le travail des enfants dans les mines au-dessous de dix ans. La loi de I84I est née d'un mouvement législatif provoqué par les patrons alsaciens adhérents à la Société Industrielle de Mulhouse. Ce sont eux qui, devant le spectacle qui s'offrait à eux, ont les premiers protesté et demandé que l'Etat intervienne pour protéger les enfants travaillant dans l'industrie.

rconstances
ns lesquel-
s cette loi
t interve-
e.

Pour bien se rendre compte de l'état de chose à cette époque, il faut se rappeler que c'était l'époque où la grande industrie s'installait, s'implantait peu à peu au détriment de l'industrie artisanale et de la petite industrie de jadis. Elle prenait tout : les hommes, les femmes et les enfants.

Source : BIU Cujas

On trouve dans un ouvrage écrit en I840 par un économiste, Villermé, et intitulé 'Tableau physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures de soie et de coton", l'exposé de faits que l'on a peine à s'imaginer maintenant. A cette époque la durée moyenne de la journée de travail dans l'industrie pour les hommes adultes, était de I4 heures et, comme le travail des enfants n'était pas réglementé, ceux-ci travaillaient en fait, le plus souvent, aussi longtemps que les adultes. Comme l'âge minimum d'admission des enfants au travail industriel n'était pas non plus fixé par la loi, on trouvait couramment, dans les usines dont Villermé nous a parlé, des enfants de sept ou huit ans. On cite même le cas, dans une usine de Sainte-Marie-aux-Mines, d'enfants de quatre et cinq ans qui étaient employés à dévider les cocons.

Les dispositions très timides de cette loi.

La loi de I84I, intervenue pour mettre fin à des faits aussi choquants, était très modeste dans la réglementation qu'elle apportait. Elle interdisait seulement d'employer les enfants dans l'industrie avant l'âge de huit ans. Entre huit et douze ans, il était interdit de les faire travailler plus de huit heures par jour. Entre I2 et I6 ans, pas plus de douze heures. A partir de I6 ans, il n'y avait plus de limitation à la durée du travail . La loi interdisait également le travail de nuit pour les enfants et interdisait de les employer avant I6 ans à des travaux insalubres ou dangereux.

La réglementation du travail des enfants est un point sur lequel il n'y a plus maintenant et depuis longtemps aucune contestation doctrinale. Personne ne s'oppose plus à ce que l'Etat intervienne dans cette question et on considère qu'il en a même le devoir. Le travail prématuré et excessif pour l'enfant est, en effet, une menace pour sa croissance physique et intellectuelle. C'est un danger pour l'avenir même de la race.

Les lois issues de la Révolution de I848.

La Révolution de I848 s'est traduite par une espèce de fusée rapide de lois ouvrières "fusée rapide", car ces lois n'ont pas eu d'effets pratiques pendant très longtemps.

Limitation de la journée de travail.

Dès les premiers jours de la Révolution, un décret-loi des 2 - 4 mars I848 édicta une limitation générale de la journée de travail qui était applicable à tout le monde, aussi bien aux hommes adultes qu'aux femmes et aux enfants. Par ce décret, la durée maximum de la journée de travail dans l'industrie n'était pas fixée de la même façon pour Paris et la province. C' était dix heures pour Paris et onze heures pour la province. Mais ce décret n'a pas été appliqué longtem

Source : BIU Cujas

et il a été remplacé par un autre des 9 - I4 septembre de la même année qui, revenant assez en arrière, limitait la durée de la journée de travail à douze heures par jour. Ce décret était loin de viser tous les établissements industriels. Il ne s'appliquait, d'après son texte même, qu'aux manufactures et usines. On entendait par là soit les établissements occupant un certain nombre minimum de personnes, soit les établissements utilisant des moteurs mécaniques. En fait, cela laissait de côté la plus grande partie des établissements industriels.

Son application restreinte.

Ses exceptions assez nombreuses.

Son application défectueuse.

De plus, ce décret prévoyait que des exceptions assez nombreuses pourraient être apportées au principe par des règlements d'administration publique. De plus, faute d'un service d'inspection du travail pour contrôler l'application du décret, celui-ci a été appliqué pendant très longtemps d'une façon défectueuse.

On peut donc dire que cet effort législatif de la Révolution de I848 n'a abouti pratiquement à presque rien. Ce qu'il y a cependant de remarquable dans cette législation, c'est qu'elle avait été tout de suite à la question la plus controversée, c'est-à-dire celle de la réglementation du travail des hommes adultes.

On admet l'intervention de l'Etat dans la réglementation du travail de la femme.

En effet les mesures prises par les décret de I848 s'appliquaient non seulement aux femmes et aux enfants, mais aussi aux adultes. En ce qui concerne la femme, il n'y a guère maintenant de controverse. On admet d'une façon à peu près unanime que l'Etat doit intervenir pour protéger le travail de la femme comme il intervient pour protéger le travail de l'enfant. D'abord en matière économique, les femmes sont moins aptes à défendre leurs intérêts que ne le sont les hommes. Il y a, en effet, très peu de syndicats ouvriers féminins. Et puis la seconde raison, pour laquelle la controverse doctrinale a à peu près disparu, c'est qu'en protégeant la femme on protége la mère, c'est-à-dire l'enfant.

Les lois sur le travail féminin.

La première loi qui ait, en France - en dehors des décrets de I848 - réglementé le travail des femmes, date du I9 mai I874. Cette loi modifiait celle de I84I sur le travail des enfants, et y ajoutait la réglementation du travail féminin. La loi de I874 a été elle-même remplacée par la loi du 2 novembre I892, applicable à la fois aux enfants et aux femmes.

Le Code du Travail et de la Prévoyance sociale

A partir de I892 les lois ouvrières se sont multipliées et il est inutile d'en citer ici toutes les dates. Il suffit d'indiquer qu'à l'heure actuelle

Source : BIU Cujas

la plus grande partie de la législation ouvrière se trouve contenue dans un monument qu'on appelle le Code du Travail et de la Prévoyance Sociale. On a voulu faire pour les lois ouvrières le même travail fait jadis pour d'autres parties de la législation positive. Mais ce monument a deux défauts. Il n'est pas achevé; il doit comprendre en tout sept livres et, à l'heure actuelle, quatre seulement ont été promulgués. Ensuite c'est une oeuvre extrêmement imparfaite, parce qu'on s'y est pris trop tôt pour codifier la législation ouvrière. On ne peut véritablement codifier qu'une législation qui a atteint un certain degré d'achèvement et qui, pour une période assez longue, présente des chances de stabilité. Or ce n'est pas le cas de la législation ouvrière, qui se modifie sans cesse. Aussi, à mesure qu'on promulgue les livres de ce code, il faut en modifier, aussitôt après, telle ou telle disposition.

Il aurait été préférable d'attendre davantage pour essayer de codifier la législation ouvrière. D'ailleurs ce code du travail et de la prévoyance sociale ne contient pas seulement ce qui est relatif aux lois ouvrières proprement dites, mais aussi, son titre même l'indique, tout ce qui est institutions de prévoyance sociale.

Extension de la législation du travail : 1°) Modes d'activité réglementés.

La législation du travail est donc devenue quelque chose d'extrêmement compliqué et, depuis ses débuts, elle n'a cessé de s'étendre. Elle a pris de l'extension au point de vue des modes d'activité qui font l'objet de la réglementation légale. Les premières dispositions légales, en effet, n'avaient trait qu'à l'industrie et même pas à toutes les catégories, mais à certaines seulement. Peu à peu la législation s'est étendue d'abord à toute l'industrie, puis au commerce et aux transports. L'agriculture reste, sauf exceptions, en dehors de l'application de la législation ouvrière. Cela s'explique parce que l'agriculture française est composée en majorité de modestes exploitations paysannes auxquelles les réglementations appliquées à l'industrie et au commerce pourraient difficilement s'étendre.

L'agriculture reste en dehors.

2°) Objets réglementés.

D'autre part, il y a eu extension de cette législation au point de vue des objets réglementés. On a commencé par la durée du travail. On a été au plus pressé, d'abord pour les femmes et les enfants, ensuite pour les hommes adultes. A l'heure actuelle, la durée du travail est réglementée d'une façon beaucoup plus stricte que jadis. A côté de la durée du travail, la loi réglemente, par exemple, l'aménagement matériel du milieu de travail, c'est-à-dire qu'elle impose des

Source : BIU Cujas

aménagements matériels réalisant des conditions suffisantes de sécurité et d'hygiène pour les travailleurs. D'autre part, il y a l'organisation des repos qui est maintenant réglementée. En France, cette organisation a fait l'objet d'une loi spéciale incorporée d'ailleurs dans le code du travail. Dans une certaine mesure, bien que sur ce point la réglementation, par la force des choses, demeure très simple, la loi réglemente même l'organisation du travail Certains modes d'organisation des équipes ouvrières par exemple, sont interdits. La législation contient enfin des dispositions sur le mode de paiement des salaires et quelques dispositions, très rares, sur le taux même des salaires.

3°) Catégories de personnel protégé.

Enfin, en troisième lieu, il y a eu extension incessante de la législation du travail au point de vue des catégories de personnel protégé. On a commencé par les enfants et les femmes et maintenant la réglementation s'applique aux hommes adultes. Bien entendu la réglementation pour les femmes et les enfants demeure plus stricte que pour les hommes.

Caractère international de cette réglementation.

Il y a aussi, dans la législation du travail un dernier caractère qui est apparu dans tous les pays parvenus à un certain degré de développement industriel et qui consiste à donner à la législation ouvrière une forme internationale par le moyen de conventions. Ce caractère international s'est beaucoup accentué depuis la fin de la guerre.

But de la réglementation du travail.

La législation ouvrière est devenue une partie considérable du droit positif des peuples contemporains. On peut dire qu'elle se propose d'assurer aux salariés des conditions de travail et, dans une certaine mesure des conditions d'existence considérées comme un minimum raisonnable qu'on doit assurer à tous les citoyens eu égard évidemment à l'état de civilisation où nous sommes et au degré de richesse national auquel les peuples sont parvenus.

Assurer un minimum raisonnable à tous les citoyens:

Ecarter les risques du travail.

Limiter la durée du travail.

Assurer un repos.

Dispositions concernant le salaire.

Ce minimum raisonnable c'est notamment un milieu de travail duquel, dans la mesure du possible, les risques qui menacent le travailleur dans sa vie ou sa santé, sont écartés. C'est encore une durée de travail qui ne dépasse pas ce qui est compatible avec la conservation de la bonne santé physique et morale du travailleur et lui laisse le temps de vivre pour lui-même et pour sa famille. C'est encore une organisation du travail et du repos qui complète l'objet que se propose la réglementation de la durée du travail.

Dans la législation française, il y a, outre ce qui concerne la durée du travail et l'aménagement matériel du milieu de travail, quelques dispositions

Source : BIU Cujas

concernant le salaire. En cette matière le législateur se trouve sur un terrain particulièrement difficile.

Difficultés que l'Etat rencontre dans cette réglementation.

Dans la législation française la réglementation du salaire est quelque chose qui, avec raison selon nous, est demeuré de proportion assez modeste. Pour quelle raison l'Etat éprouve-t-il des difficultés particulières et court-il des risques plus graves, quand il prétend réglementer le salaire que quand il réglemente les autres conditions de travail ? C'est parce que le salaire, c'est le prix que l'on paie pour se procurer l'usage de cette marchandise spéciale qu'est le travail. Or, comme tous les prix, le taux du salaire dépend essentiellement de l'ensemble des circonstances économiques. Il ne dépend pas de l'Etat que le taux du salaire soit plus ou moins élevé, sinon dans une mesure très faible. Par conséquent lorsque l'Etat entreprend de réglementer le taux même du salaire, il s'expose à un double péril.

S'il prétend fixer les salaires à un taux qui dépasse ce qui est compatible avec les circonstances du moment et du lieu, il impose à toute l'activité nationale une charge qu'elle ne peut supporter et qui la met en péril.

D'autre part l'Etat qui prétend réglementer d'une façon régulière le taux du salaire expose les travailleurs auxquels il s'intéresse à tomber dans une illusion qui risquerait d'éveiller chez eux des espérances irréalisables. Il n'y a déjà que trop de propension à croire, dans tout le grand public, que l'Etat a le pouvoir de fixer les prix à sa guise. Aussi l'Etat court-il un très grand risque en développant cette croyance, par ses interventions mêmes, chez les salariés et dans le public.

Ce que l'Etat peut faire, c'est de réglementer les à-côté du salaire, c'est-à-dire ce qui n'est pas le taux même du salaire.

En France et dans presque tous les pays l'Etat réglemente les délais de paiement du salaire, c'est-à-dire qu'il intervient pour empêcher que les intervalles entre chaque paiement ne soient trop grands. Dans la législation française, il y a une disposition qui prescrit que les ouvriers doivent être payés au moins tous les 15 jours et les employés tous les mois. D'ailleurs dans une très large mesure des dispositions n'ont fait que confirmer une pratique déjà établie.

La matière de paiement est un autre à-côté du salaire. En quoi le salaire doit-il être payé ? "C'est tout simple, dira-t-on, il est payé en argent". Pourtant, ce n'est pas si simple que cela, parce que, dans

Source : BIU Cujas

certaines régions, il y a eu des abus consistant, par exemple, à payer une partie du salaire en nature. On a même cité des cas où une partie du salaire était payée en alcool. La loi est intervenue pour interdire le paiement des salaires autrement qu'en monnaie légale, afin de mettre un terme à ces abus.

Bien entendu cela n'empêche pas que, en vertu d'usages enciens et qui n'ont rien de nocif , il y ait, dans certaines professions, des allocations en nature. C'est ainsi que dans les mines, les mineurs reçoivent le charbon nécessaire à leur chauffage. De même il y a des catégories importantes de personnel qui sont logées et nourries, par exemple les domestiques. C'est tout naturel et la loi n'a jamais prétendu empêcher cela. Il faut entendre la disposition légale d'une façon raisonnable.

Garantie du salaire entre les créanciers.

Un troisième à côté du salaire, également réglementé par la loi, ce sont les mesures de protection garantissant le salaire contre les créanciers du salarié. Si on avait laissé purement et simplement s'appliquer le droit commun, on eut abouti à laisser les créanciers du salarié pratiquer sur son salaire la procédure de la saisie-arrêt :les créanciers auraient ou le droit de faire défense à l'employeur de payer le salarié, et se partager ce qui aurait dû être versé entre les mains de celui-ci. La loi est intervenue pour rendre insaisissable, pour la plus grande partie et parfois même en totalité, le salaire qui est considéré comme une créance de nature alimentaire sur l'employeur.

Garantie contre l'insolvabilité de l'employeur.

Enfin la loi est intervenue pour protéger le salaire contre l'insolvabilité éventuelle de l'employeur, qui peut tomber en liquidation ou en faillite. Il se peut qu'il n'y ait pas, dans son actif disponible, de quoi payer intégralement les créanciers. Il y a des dispositions de droit civil qui font du salaire une créance privilégiée et lui accordent ainsi une protection particulière.

Sur la réglementation de ces à côté du salaire, il n'y a pas d'objections sérieuses contre l'intervention de l'Etat. Par contre, lorsqu'il s'agit de réglementer le taux même du salaire, l'Etat se trouve en présence des difficultés que nous avons signalées plus haut. Cela explique que,dans la législation française, cette règlementation soit rare.

Rareté de règlementation du taux des salaires.

Il existe

Il y a cependant une règlementation du taux des salaires en matière de fournitures et de travaux qui sont faits pour le compte de l'Etat. Dans tous les

Source : BIU Cujas

quelques dispositions en matière de fournitures et de travaux pour le compte de l'Etat.

marchés de travaux passés pour le compte de l'Etat, il doit y avoir des dispositions assurant un certain minimum de salaire aux ouvriers. Il en est de même, mais avec quelques différences, pour ce qui concerne les marchés passés pour le compte des départements et des communes.

en matière de travail à domicile.

L'Etat intervient aussi dans la détermination des salaires des ouvriers et ouvrières à domicile travaillant dans les industries du vêtement, où le travail à domicile est très répandu. Or ce travail se fait assez souvent dans des conditions moins favorables aux salariés que le travail en usine. Une loi de 1915 est intervenue en France pour assurer un certain minimum de salaire. On a commencé par les ouvrières seulement, puis le bénéfice de la loi a été étendu aux ouvriers.

pour les concessions minières.

Une loi de 1919 sur le régime des mines, modifiant, sur des points importants, la loi fondamentale de 1810, a prévu que, pour les concessions minières consenties après la promulgation de la loi, il doit y avoir une règlementation du salaire.

Traités assurant aux émigrants ou immigrants un salaire égal à celui des ouvriers nationaux.

Enfin, il y a en France et dans un certain nombre de pays, des traités relatifs à l'immigration et à l'émigration des travailleurs. Il y en a avec l'Italie, la Pologne et la Tchécoslovaquie. Dans ces traités il y a des dispositions qui tendent à assurer aux travailleurs étrangers de ces pays qui viennent en France, ou aux travailleurs français qui, par hypothèse, iraient dans ces pays étrangers, un taux de salaire égal aux salaires que gagnent, dans la même profession et pour la même catégorie de travail, les ouvriers nationaux.

Ce sont là les objets principaux de la législation ouvrière, exception faite des institutions de prévoyance sociale, auxquelles un chapitre sera consacré.

Controverse sur l'intervention de l'Etat dans la règlementation du travail

Nous avons dit précédemment, qu'en ce qui concerne le travail des enfants et des femmes, les controverses doctrinales avaient cessé. Au contraire, en ce qui concerne le travail des hommes adultes, la controverse subsiste; elle n'est pas à l'état aigu, parce que, devant le fait accompli, elle devient assez vaine, mais enfin un certain nombre d'auteurs résistent, par principe, à toute règlementation par l'Etat du travail des adultes. On fait valoir contre l'intervention de l'Etat deux objections.

Objection faite à cette intervention.

La première est spécieuse et ne nous a jamais paru bien décisive. C'est celle qui consiste à faire remarquer que les hommes adultes ont la qualité de citoyen. Comme citoyens, ils votent et par là, ils

Source : BIU Cujas

participent au gouvernement de la cité. On en conclue qu'il y a une sorte d'incompatibilité entre cette qualité de citoyen, qui fait de tous les hommes des participants au gouvernement, et le fait d'avoir recours, comme des mineurs ou des incapables, à la protection légale.

Cette objection ne paraît pas bien solide, parce que, si on se rapporte à l'histoire, on s'aperçoit que de tous temps la catégorie sociale qui détenait le pouvoir a cherché à tourner la législation en sa faveur et à s'assurer ainsi des avantages. De ce fait cette objection qui consiste à dire que les citoyens ne devraient pas recourir à la protection des pouvoirs et à s'assurer ainsi certains avantages n'est pas convaincante.

Mais il y a une autre objection de principe plus sérieuse, qui consiste à dire que les hommes adultes ont déjà pour la défense de leurs intérêts professionnels une arme très efficace : l'organisation syndicale. On fait valoir que cette organisation devrait rendre inutile toute intervention de l'Etat en matière de travail des adultes.

On ne doit pas cependant s'opposer à cette règlementation.

Cette objection a certainement de la force, mais M. Truchy n'estime pas que l'on doive, par principe, s'opposer à ce que l'Etat règlemente les conditions de travail des adultes. La considération qui paraît décisive, c'est que ces questions d'organisation du travail vont bien au delà du domaine des faits purement économiques. Par conséquent ce n'est pas par des considérations purement économiques qu'on doive prétendre trancher cette question. Il s'agit là pour l'Etat de tâcher d'assurer un certain équilibre social, ce qui est indispensable à la prospérité économique même du pays et ensuite au bon entretien et au développement de la force nationale tout entière.

Considérée sous tous ses aspects, cette matière n'est pas seulement du domaine des questions économiques, mais du domaine des questions sociales et aussi des questions nationales. C'est pour cela que l'Etat ne peut se désintéresser des conditions de travail et d'existence de la classe d'hommes qui vivent du travail de leurs mains.

L'organisation professionnelle exclut-elle l'action de l'Etat ?

Ceci dit et l'objection de principe écartée, nous restons en présence d'une questions plus concrète et plus terre à terre. En fait, et l'expérience déjà longue nous permet de nous prononcer sur ce point, est-ce que la réglementation du travail, non seulement des femmes et des enfants, mais des hommes adultes apporte plus de bien que de mal, ou inversement ?

On a indiqué précédemment que, comme objection

Source : BIU Cujas

L'organisation professionnelle n'exclut pas l'action de l'Etat.

de principe, il y avait le fait que les hommes disposent de l'organisation professionnelle pour défendre leurs intérêts, ce qui devrait rendre inutile l'intervention de l'Etat. Cela ne paraît pas exact à M. Truchy : voici pourquoi.

L'organisation professionnelle d'une part, et l'organisation de l'Etat de l'autre ne sont pas tant deux modes d'action qui s'opposent que des modes d'action qui se complètent l'un l'autre.

Avantages de ces deux modes d'action.

La règlementation des conditions de travail par l'organisation professionnelle a ses avantages et ses périls. Il en est de même de l'organisation du travail par l'Etat. L'action des organisations professionnelles a le très grand avantage, quand on la compare à l'intervention de l'Etat, de posséder toute la souplesse de la vie. Elle n'aboutit pas à des solutions rigides, absolues, qui soient les mêmes pour tous. Elle conduit à des solutions essentiellement provisoires qui dépendent des circonstances. De là deux intérêts qui se heurtent : intérêt ouvrier, et intérêt patronal, on aboutit par cette action combinée à des transactions qui sont en général acceptables. Mais de son côté la méthode législative a des avantages.

L'organisation professionnelle n'est pas également forte dans toutes les catégories de travail. Il y a des modes d'activité dans lesquels cette organisation est très peu de chose. Or la loi est là pour suppléer aux insuffisances de l'organisation professionnelle.

L'Etat a une action médiatrice.

D'autre part, dans ces conflits d'intérêt entre employeurs et salariés l'Etat peut jouer, ce qui est son véritable rôle, une action médiatrice. L'Etat est vraiment le seul qui puisse prétendre remplir ce rôle d'arbitre et de médiateur.

La loi permet d'édicter des mesures générales.

La méthode législative permet encore d'écarter les objections que certains employeurs font parfois valoir et qui sont fondées tant que la loi n'intervient pas. En présence de telle revendication formulée par les salariés, il y a des patrons qui disent, avec bonne foi, qu'ils seraient disposés à faire droit à cette règlementation. Seulement, ils ne sont pas certains que leurs concurrents vont en faire autant, ce qui les exposerait à subir une surcharge dangereuse dans la lutte économique. L'avantage de la méthode législative est d'édicter une règle générale, qui s'impose à tous et permet d'écarter l'objection de la concurrence.

Faiblesse de la méthode législative

La méthode législative a aussi ses faiblesses. Toutd'abord la réglementation des conditions du travail par l'Etat l'expose au risque de surenchère

Source : BIU Cujas

électorale. Cela a toujours été un grand danger auque sont exposés les Etats démocratiques, et c'est un danger dont il ne faut nier,ni l'existence, ni la gravit

D'autre part, il est très difficiel et presque impossible au législateur de tenir compte de cette diversité des situations dont, précisément, tient compte l'action des organisations syndicales. Cette dernière s'adapte naturellement aux circonstances, tandis que l'action de l'Etat est nécessairement quelque chose de rigide. Par cette stabilité on risque de gêner sensiblement l'action de l'industrie et par là de nuire à la prospérité même du pays.

ifficultés de révoir les ois ouvrières.

Enfin, autre péril, le législateur éprouve de grandes difficultés pour calculer exactement les répercussions que pourront avoir les lois ouvrières : répercussions sur l'industrie elle-même et sur les salariés, car il y a des mesures qui, prises en faveur des ouvriers, tournent finalement contre eux, répercussions enfin sur le public tout entier, considéré au double point de vue du consommateur et du contribuable.

urcharges pour es entreprises

Il n'est pas niable que toutes les lois ouvrières se traduisent par une surcharge plus ou moins forte sur les entreprises. S'il s'agit par exemple d'aménager le milieu de travail, cet aménagement suppose des travaux coûteux. D'autre part, s'il s'agit des institutions de prévoyance qui ont pour objet d'assurer aux salariés des allocations en cas de maladie, d'accident, des retraites d'invalidité, de vieillesse, etc... cela aussi se traduit par des dépenses nouvelles à la charge des entreprises. S'il s'agit de limiter la durée du travail, cela entraîne les entreprises, dans la pluapart des cas, à embaucher un nouveau personnel pour faire la même quantité de travail; par conséquent cela se traduit par des dépenses nouvelles.

'où augmentaion du prix e revient et u prix de vene.

Ces surcharges qu'on impose ainsi à l'industrie se traduisent nécessairement par une augmentation du prix de revient, ce qui a pour conséquence, quoi qu'on fasse, un accroissement du prix de vente, ce qui en définitive est une aggravation de charge pour le consommateur.

D'autre part, au point de vue de la concurrence internationale, l'industrie qui, du fait des lois sociales, sera plus chargée que les industries similaires étrangères, aura évidemment de grandes difficultés à surmonter pour lutter.

ertaines déenses ont une ontre-partie.

Peut-on dire que ces surcharges pécuniaires, parfois lourdes, imposées à l'industrie, trouvent des compensations par ailleurs ? En ce qui concerne l'aménagement matériel du milieu de travail, on ne peut

Source : BIU Cujas

contester le bien-fondé des dépenses. C'est un objet véritablement essentiel qui importe à l'avenir même de la race et pour lequel il faut consentir les sacrifices indispensables. Nous verrons dans le chapitre qui y sera spécialement consacré, les compensations possibles aux dépenses faites en vue des institution de prévoyance sociale.

Peut-on compenser les répercussions de l'abréviation de la durée de travail ?

Quant aux dépenses qui peuvent être rendues nécessaires par l'abréviation de la durée du travail, c'est une question qui a été extrêmement discutée lorsque la loi de 1919 est venue abaisser en France à huit heures la durée moyenne de la journée de travail. Quelles sont les objections qu'on pouvait faire ?

Objections que l'on peut y faire.

Il est certain que, dans la plupart des cas, une abréviation de la journée de travail se traduit pour l'entreprise par la nécessité d'embaucher un personnel supplémentaire, donc somme plus considérable de salaires à payer, à moins que ceux-ci ne soient réduits pour l'ensemble du personnel.

D'autre part, si on se place, non au point de vue particulier des entreprises, mais au point de vue de la collectivité nationale, il est certain qu'une abréviation de la durée du travail diminue la somme globale de travail fourni par la nation tout entière et toutes autres choses égales, la production nationale risque de diminuer corrélativement.

Bienfait social.

Au point de vue des conséquences sociales, une courte journée de travail, pourvu que l'abréviation raisonnable, c'est certainement un bienfait, parce que cela donne à l'homme la faculté précieuse de disposer comme il veut d'une partie de son temps. Jadis, lorsque la durée du travail était de 14 heures par jour même, dans certains cas, de 16 heures, ce n'était évidemment pas un idéal à proposer à des millions d'hommes, dans une société ayant déjà atteint un degré suffisant de richesse. Il faut que le salarié puisse vivre d'une vie humaine, avoir du temps à consacrer à sa famille, et qu'il ait aussi le moyen de s'intéresser aux choses de la Cité.

Mais on risque de troubler l'équilibre de la société.

Seulement il y a à mettre en évidence les inconvénients qui, éventuellement, peuvent résulter d'une diminution dans le rendement du travail. Tout d'abord, si on abrège par trop la durée du travail, outre les inconvénients économiques, il y aurait une question très grave qui se poserait, celle de la discipline de vie de l'ensemble des citoyens, car le travail est une discipline et on ne pourrait pas abréger indéfiniment la durée du travail sans risquer de troubler gravement l'équilibre de la société.

D'autre part, il y a bien des chances pour que

Source : BIU Cujas

iminution du
endement du
ravail.

oyens de com-
enser les ré-
ercussions.

rendement du travail soit moindre en huit heures qu'en 10 et moins encore en six qu'en huit. Il y a là un redoutable écueil pour la politique sociale qui tient à l'abréviation de la durée du travail.

Il est certain que l'abréviation de la durée du travail doit se traduire, en général, par une diminution du rendement. Mais n'est-il pas possible, en modifiant les autres conditions de travail, de compenser, au moins dans une certaine mesure, les répercussions sur le rendement du travail, de la moindre durée ?

Il y a deux voies dans lesquelles on peut chercher des compensations. Le salarié travaillant moins longtemps pourra donner un effort plus soutenu et, par cet accroissement de l'effort, il peut arriver à donner en huit heures la même somme de travail qu'en dix. On peut dire aussi que, par un perfectionnement de l'organisation intérieure de l'entreprise, par des améliorations techniques apportées à l'outillage, on peut compenser ce que l'abréviation de la durée du travail apporte de diminution dans le rendement.

Seulement il faut se méfier des formules trop faciles et ne pas croire qu'il soit si aisé qu'on le prétend de compenser par les deux moyens indiqués les conséquences d'une abréviation de la journée de travail.

is le bénéfice
rendement de
ouvrier n'ap-
rît qu'en
mparant de
ngues et de
ès courtes
urnées.

En ce qui concerne l'intensité de l'effort, l'idée paraît exacte lorsqu'on oppose l'une à l'autre de très longues et de très courtes journées de travail. Il est certain qu'au temps où l'on travaillait 14 heures par jour, les dernières heures heures de la journée n'étaient pas très fructueuses comme rendement. En huit heures, l'effort peut être beaucoup plus soutenu. Seulement ce n'est vrai qu'en comparant de très longues et de très courtes journées de travail; lorsque la journée est déjà courte, il devient chimérique d'attendre que, par un travail plus intense, le salarié puisse rattraper ce qu'il perd du côté de la durée du travail. Si nous supposons que la journée de travail soit réduite de huit à six heures, il est très improbable que l'intensité de travail par heure serait plus grande et, à plus forte raison, si on supposait, à un moment donné, la journée de travail ramenée de six à quatre heures.

s faits prou-
nt que ce ren-
ment horaire
s'accroît
s.

En fait, lorsqu'on examine ce qui s'est passé lorsque la journée a été abrégée, on s'aperçoit que, au point de vue du rendement, il y a eu pas mal de déceptions. Pour ce qui est par exemple des mines de charbon, dans un très grand nombre de pays, notamment en France, la durée du travail est, de par la loi, plus courte que dans les autres industries. Dans la

Source : BIU Cujas

plupart des pays, on a fait pour le travail dans la mine une législation spéciale. A chaque étape que l'on a franchie dans cette abréviation de la durée du travail dans les mines, on a toujours commencé par promettre que les mineurs, travaillant moins, travailleraient mieux et qu'on pourrait obtenir ainsi le même quantum d'extraction de charbon par tête d'ouvrier. Les faits n'ont pas répondu à cette espérance et, d'une façon générale, il y a eu chaque fois, si on calcule le rendement par tête, une diminution sensiblement proportionnelle à l'abréviation de la durée du travail. Si on a pu, à la longue, dans certaines mines, remonter au niveau d'extraction atteint avant l'abréviation de la journée de travail cela était seulement par suite de perfectionnements mécaniques.

Il y a un autre exemple assez décevant aussi que l'on trouve dans ce qui s'est passé en France dans les établissements industriels de l'Etat : manufactures tabacs, arsenaux, etc... Avant que dans l'industrie privée la journée de travail de huit heures ait été établie, dès les premières années du XXème siècle, l'Etat avait ramené le temps de travail, dans les établissements qui dépendent directement de lui, d'abord à dix puis ensuite à huit heures. Or l'expérience a été décevante et une enquête faite par l'Office du Travail, vers 1908, a montré que dans ces établissements la diminution de rendement avait été sensiblement proportionnelle à la diminution de la durée du travail. Même - fait heureusement isolé - dans certains ateliers dépendant des arsenaux de la marine, on a constaté qu'avec une journée de travail plus courte, le rendement horaire était moindre qu'avant la réforme.

Par conséquent il n'y a pas lieu de faire fond, d'une façon très précise, sur cette première cause possible de compensation.

On peut espérer davantage de la seconde, c'est-à-dire des perfectionnements de l'outillage et de l'organisation intérieure des entreprises. Ici la voie des perfectionnements techniques reste très largement ouverte. Cependant il ne faut pas non plus se contenter de formules trop faciles et ne pas croire que les choses se passent aussi simplement dans la pratique qu'elles paraissent se passer dans la théorie.

Il y a des cas dans lesquels cette compensation n'est pas possible. Lorsqu'on a ramené dans les chemins de fer la journée de travail à une durée de huit heures, il n'en a pas moins fallu sur les locomotives un chauffeur et un mécanicien. Il a fallu par conséquent augmenter leur nombre, ce qui s'est traduit

Source : BIU Cujas

par un accroissement de frais qu'on ne pouvait compenser par un perfectionnement quelconque de l'outillage. On a sans doute beaucoup perfectionné les locomotives, mais il faut quand même deux hommes pour les conduire. Dans la navigation maritime, c'est exactement la même chose. On a ramené aussi sur les navires de commerce la durée du travail à huit heures et il a fallu augmenter le nombre des matelots, et ici non plus, on ne peut compenser par une amélioration de l'outillage ce qui est la conséquence de la diminution des heures de travail.

Ce qui se produit en général quand le rôle de l'ouvrier est de diriger une machine.

D'une façon plus générale, lorsque la tâche du salarié - ce qui est de plus en plus le cas - est moins de travailler de ses mains, comme jadis, que de conduire et de surveiller une machine, il est assez difficile que l'abréviation des heures de travail puisse être compensée par une augmentation du rendement du moins quand les machines sont déjà très perfectionnées; on ne peut pas indéfiniment accroître la vitesse de la machine et accélérer le rythme, de la production. Il y a donc des obstacles sur la route des progrès techniques. Et là où ces progrès sont possibles, ils ne se font qu'à la condition d'y mettre le prix. Ce sont des progrès coûteux et il n'est pas sûr que l'entreprise puisse y consacrer les sommes nécessaires sans que cela se répercute sur le prix de revient et, par suite, sur le prix de vente. Il y a là une éventualité qu'il faut envisager. Enfin tous ces perfectionnements intérieurs de l'entreprise demandent du temps et ce n'est qu'au bout d'une période plus ou moins longue qu'on pourra les avoir réalisés complètement.

Comme on le voit, les choses sont simples en théorie, mais dans la pratique elles sont presque toujours fort complexes.

La semaine de 40 heures.

De ces réflexions générales, il faut maintenant faire l'application à une proposition dont on parle depuis quelques mois et qui doit être soumise prochainement à une conférence internationale. C'est la proposition qui consisterait à instituer, par voie de convention internationale, ce qu'on appelle la semaine de 40 heures.

Remède au chômage.

Actuellement, depuis la généralisation (et non l'universalisation, car il y a des pays dans lesquels la durée du travail dépasse huit heures) tantôt par la loi, comme en France, tantôt par l'effet de conventions collectives comme dans certains autres pays, de la journée de huit heures, la semaine est de quarante-

Source : BIU Cujas

huit heures. La proposition consisterait à abréger cette durée et à la ramener en moyenne à 40 heures. Cette idée a été présentée comme un moyen de réduire - quelques uns même ont dit de supprimer - le chômage. Il y a actuellement dans le monde une crise de chômage extrêmement grave et on pense qu'on pourrait au moins réduire sensiblement ce fléau en ramenant la semaine de 48 à 40 heures.

— Seulement une première réflexion s'impose. Le chômage est un mal qui est la conséquence de la crise économique et il y a quelque chose de peu rationnel à proposer une règle qui serait destinés à demeurer, car dans l'intention de ceux qui proposent la semaine de 40 heures ce serait une institution définitive, pour remédier à un mal qui résulte de circonstances passagères.

Mais supposons l'idée acceptée et que par une convention internationale, qui d'ailleurs aurait beaucoup de peine à réunir la totalité des nations intéressées, on décide de ramener la semaine à 40 heures de travail. Dans ce cas deux hypothèses sont possibles.

Conséquences.

Ou bien le salaire horaire restera le même et, comme le nombre d'heures sera moindre, le salaire journalier sera réduit. Par conséquent l'entreprise n'aura pas de charges supplémentaires : elle emploiera plus de monde, mais elle payera moins chaque salarié. Seulement, à l'heure actuelle, dans tous les pays et sous des formes diverses, il y a des allocations qui sont payées aux chômeurs, allocations à la charge de l'Etat, des provinces, des départements, des communes, en résumé à la charge de la collectivité publique et, en fin de compte, à la charge des contribuables.

Diminution générale des salaires.

Allègement budgétaire des allocations de chômage.

Avant la semaine de 40 heures, les caisses publiques se trouveraient alors déchargées en totalité ou en partie du fardeau de ces allocations. Mais les chômeurs devenus des travailleurs se trouveraient vivre au moyen de la diminution des salaires de leurs camarades qui travaillaient déjà. On étalerait pour ainsi dire la même somme globale de salaire sur un nombre considérable de parties prenantes, ce qui revient à dire que la charge des allocations de chômage passerait des caisses publiques à l'ensemble des salariés.

Ou bien augmentation du prix de revient et du prix de vente.

Ou bien, c'est la seconde hypothèse, le salaire horaire serait augmenté de telle façon qu'en travaillant moins d'heures le salairé touche à la fin de la journée la même somme. C'est d'ailleurs ce que demandent les partisans de la semains de 40 heures. Seulement il faut bien voir les répercussions qui se feraient vite sentir. Les salaires horaires et le nombre

Source : BIU Cujas

des salariés étant augmentés, les entreprises auraient des charges plus considérables : donc augmentation de leur prix de revient et, nécessairement, répercussion sur le prix de vente, par conséquent, charge répartie sur le public tout entier et augmentation générale du coût de la vie, sans compter que si - comme ce serait très probablement le cas - certains pays ne consentent pas à signer la convention de réduction de la semaine de travail, les nations signataires se trouveraient très gênées au point de vue de la concurrence internationale.

Application impossible à l'agriculture.

Et puis la semaine de 40 heures serait inapplicable en matière agricole, où on n'a déjà pu appliquer la journée de huit heures. La nature même des travaux agricoles et dans certains pays comme la France, la prédominance même de la petite exploitation s'y opposent. Les choses resteraient dans l'état où elles sont et cela provoquerait une nouvelle accentuation du déséquilibre qui existe déjà entre les conditions de travail dans l'agriculture d'une part, dans le commerce et l'industrie, d'autre part, phénomène naturel dans une certaine mesure, mais aussi provoqué artificiellement par la législation elle-même et très grave par ses conséquences, c'est-à-dire la dépopulation des campagnes au profit des villes.

Ces quelques réflexions montrent combien cette question, sur laquelle on prend trop facilement parti, est complexe en réalité.

Conclusion.

Il faut maintenant conclure sur la réglementation du travail considérée dans son ensemble. Assurément dans la législation du travail, comme dans n'importe quelle autre partie de la législation positive, on relève sans peine des erreurs, des bévues du législateur. Il y a des dispositions fâcheuses et dommageables, mais si on se borne à envisager les choses dans leur ensemble, on peut en tirer la conclusion suivante :

Il n'y a aucune raison d'approuver des objections de principe à la règlementation des conditions du travail par la législation. A l'heure actuelle les discussions de principe sur cette question sont tout à fait inopérantes. La question est tranchée, il faut prendre la législation du travail comme un fait acquis et ce n'est plus le moment de s'attarder aux objections de principe.

La complexité de la règlementation n'a pas empêché l'accroissement de la richesse.

Cette législation du travail est, depuis les dernières années du XIXème siècle de plus en plus compliquée et aussi de plus en plus lourde pour les entreprises. Cela n'a cependant pas empêché un très grand essor économique. Jusqu'en 1914 cet essor était

Source : BIU Cujas

un des plus remarquables que l'on ait jamais constaté et qui n'avait rien d'artificiel.

et a amélioré les conditions de travail et d'existence des salariés.

Par conséquent la complexité croissante de la législation ouvrière n'a pas empêché la richesse de s'accroître dans tous les pays. En même temps, elle a certainement contribué à améliorer les conditions de travail et d'existence de la masse des salariés.

Prudence à observer dans cette législation.

Les Etats sont tenus d'être prudents en cette matière. Il ne faut pas qu'ils s'imaginent qu'ils peuvent précipiter outre mesure le rythme de cette législation du travail. Il faut procéder par étapes.

IV.- La législation internationale du travail.

On emploie généralement, parce qu'il est commode, ce terme de législation internationale du travail, mais il n'est pas juridiquement exact. Il n'y a pas de législation internationale du travail au sens propre du mot, pour la raison qu'il n'y a pas un super-Etat qui dominerait tous les autres et aurait seul qualité pour faire une lagislation internationale. Ce qu'on appelle législation internationale du travail, c'est tout simplement le fait qu'il y a un nombre croissant de conventions internationales dont l'objet est de poser certains principes généraux. Les Etats qui les ont signés et les ont fait ratifier chez eux par les autorités compétentes, sont désormais obligés de faire entrer les principes formulés dans ces conventions dans leur lagislation intérieure.

C'est plutôt un ensemble de conventions internationales

Les conférences de Berne avant la guerre.

Ces conventions internationales ne sont pas une chose tout à fait nouvelle. On en a vu un grand nombre depuis la fin de la guerre, et il y en avait déjà eu avant la guerre. Il y avait eu des conférences internationales s'occupant des questions de travail et de la règlementation du travail qui, toutes, avaient siégé en Suisse, non à Genève, mais à Berne. Cette ville était le lieu d'élection pour les réunions de ces conférences avant la guerre.

Il y a eu une première conférence en I905, une seconde en I906, une troisième en I913 et une quatrième était prévue pour le mois de septembre I914.

Les traités de paix ont institué une organisation permanente du travail dont l'objet est de préparer les conventions internationales et d'en multiplier le nombre.

Avantage : l'unification de la règlementation, et par suite : plus de

On en est venu à ce système de conventions internationales, parce qu'il a pour résultat d'unifier, sur les points convenus, les législations internes : cela permet d'éliminer une objection qu'on peut formuler très légitimement à toute réglementation légale

Source : BIU Cujas

du travail.

Lorsqu'un pays veut faire tout seul une réglementation assez stricte des conditions du travail, l'objection qui se présente est la suivante: ce pays va imposer aux diverses branches de son activité nationale des charges pécuniaires que les rivaux étrangers ne supporteront pas. Par conséquent le pays qui entre seul dans cette voie va diminuer la capacité de concurrence et de résistance de ses industries dans la lutte sur les marchés étrangers. Or cette objection disparaît le jour où il est entendu, par voie de conventions internationales, que les mêmes principes seront introduits dans la législation intérieure de chacun des Etats signataires.

onsolidation
e ces réfor-
es.

D'autre part, la convention internationale a pour objet de consolider les dispositions tendant à réglementer les conditions de travail. Lorsqu'un Etat a, de sa propre autorité, introduit dans sa législation interne telle réglementation du travail, il peut y renoncer quand bon lui semble. Quand un Etat est engagé dans les liens d'une convention internationale, il n'est plus libre, ou il faut alors qu'il commence par dénoncer la convention, ce qui ne se fait pas toujours facilement.

eux formulés
ndant la
erre.

Au cours même de la guerre, les organisations ouvrières d'un certain nombre de pays ont agi sur les gouvernements et formulé le désir des travailleurs manuels de voir les Etats entrer plus avant dans cette voie des conférences et des conventions internationales. Ce désir s'était exprimé dès 1914 par une résolution de la Fédération américaine du Travail. En 1915, en France, la Confédération Générale du Travail prit la même attitude, demandant à l'Etat qu'aussitôt la fuerre terminée, il entre dans la voie de la réglementation internationale du travail. En 1916, le même voeu a été exprimé dans une conférence syndicaliste interalliée qui groupait les représentants des principales organisations ouvrières des pays de l'Entente. En 1917 et 1918, d'autres congrès ouvriers, groupant tantôt les représentants des Etats de l'Entente, tantôt même des représentants de tous les pays belligérants, ont exprimé les mêmes tendances.

= question de-
ant la confé-
ence de la
Paix.

Dès la cessation des hostilités, en décembre 1918, une délégation de la C.G.T. a été trouver le président Clemenceau et lui a demandé de poser la question d'une règlementation internationale du Travail devant la conférence de la paix. Le président a accepté et, dès la seconde séance de la conférence de la paix, le 25 janvier 1919, celle-ci a nommé une commission internationale du travail, chargée d'étudier

Source : BIU Cujas

la question d'une organisation permanente du travail qui devait être rattachée à la Société des Nations.

La commission du travail ainsi nommée a présenté à la conférence de la paix deux projets, ou plus exactement un projet en deux parties.

Les deux projets de la commission.

La première était un projet de convention créant un organisme permenent pour la réglementation internationale des conditions du travail; la seconde formulait un certain nombre de principes généraux que les Etats représentés à la conférence de la paix s'engageraient à respecter et qui devraient être en quelque sorte les têtes de chapitres de toute législation du travail. Il y avait donc dans ce projet deux parties distinctes : une partie idéologique, où étaient formulés un certain nombre deprincipes généraux, et une partie concrète tendant à la création d'un organisme permenent international du travail.

Ces deux projets ont été adoptés sans modifications par la conférence et sont devenus la partie XIII du Traité de Versailles, comprenant les articles 387 à 427. Les mêmes dispositions ont été insérées dans les traités de paix conclus avec l'Autriche, la Bulgarie et la Hongrie.

Les traités de paix.

L'organisation permanente internationale du travail.

Le projet de création d'une organisation permanente a formé la section I de la partie XIII du traité de Versailles. C'est la partie concrète du projet.

Cette organisation internationale du travail comprend deux éléments. La Conférence Générale des membres de l'organisation et le Bureau International du Travail.

Conférence générale des Membres de l'organisation.

La Conférence Générale des Membres de l'organisation est composée de quatre délégués pour chacun des Etats représentés, chaque délégué pouvant être accompagné de conseillers techniques. Ces quatre délégués sont nommés par les Etats eux-mêmes. Ils n'ont pas tous le même titre. Deux ont le titre de délégués gouvernementaux et ont pour fonction de représenter le gouvernement qui les a nommés, par conséquent de suivre ses directives. Les deux autres, bien que nommés aussi par le gouvernement, représentent, l'un l'ensemble des patrons, l'autre l'ensemble des salariés. Alors pourquoi n'avoir pas fait nommer ces deux délégués par les organisations patronales et ouvrières elles-mêmes ? C'est qu'il y a dans tous les pays un très grand nombre d'organisations patronales et ouvrières et il aurait été extrêmement difficile, pour ne pas dire impossible, de procéder par voie d'élections directes. On a par conséquent confié au gouvernement le droit de désigner aussi les délégués des patrons et des ouvriers. Seulement il est entendu que les gouver-

Quatre délégués par Etat.

Source : BIU Cujas

nements ne font ces désignations qu'en s'inspirant des propositions qui leur sont faites par les organisations patronales et ouvrières.

Ses sessions. La Conférence Générale tient au moins une session par an; elle peut en tenir davantage. Le rôle de cette Conférence est de discuter et de voter soit les projets de convention qui lui sont présentés par le Bureau International du Travail, soit les projets de recommandation. Lorsque ces projets ont été votés, ils sont ensuite transmis aux Etats membres de l'Organisation permanente. Cela revient à dire que, si l'Organisation permamente du Travail était un super Etat, ce à quoi on avait vaguement songé lors de la Conférence de la Paix, mais qui était purement chimérique, la Conférence Générale représenterait le pouvoir législatif.

Etats membres de cette Conférence. Quels sont les Etats membres de cette Organisation Permanente du Travail. Il y a d'abord, de plein droit, tous les Etats membres de la S.D.N. Cela a cependant été contesté par un Etat, non pour des raisons de principe, mais parce que cet Etat trouvait que la cotisation demandée au titre de membre était trop élevée. Il ne voulait pas payer et a dit que, tout en restant membre de la S.D.N., il se retirait de l'Organisation Permanente du Travail. Mais l'assemblé générale de la Société des Nations a estimé qu'on était et qu'on restait de plein droit membre de l'Organisation Permanente, par conséquent qu'on devait payer sa cotisation tant qu'on restait membre de la Société des Nations.

D'autre part, il a été admis, bien que le texte paraisse douteux sur ce point, que des Etats non membres ou qui n'étaient plus membres de la S.D.N. pouvaient faire partie ou continuer à faire partie de l'Organisation Permanente du Travail. Cela a été admis pour l'Allemagne, avant que ce pays fût devenu membre de la Société des Nations. C'est là un précédent qui peut avoir un intérêt pratique car le Japon, qui a affirmé son intention de quitter la S.D.N. pourra cependant rester membre de l'Organisation Permanente du Travail.

Leur nombre. Il y a actuellement 55 Etats membres de l'Organisation. Seulement il y en a deux, l'un et l'autre très importants au point de vue économique, qui n'en font pas partie et cela lui enlève de son autorité. Ce sont les Etats-Unis et l'U.R.S.S.

Le B.I.T. Le Bureau International du Travail, c'est l'organisme de préparation et d'exécution. Si l'Organisation Permanente du Travail était un super-Etat, on pourrait dire que le Bureau International du Travail

Source : BIU Cujas

avec un conseil d'administration.

en serait le pouvoir exécutif. Il a à sa tête un conseil d'administration de 24 membres, I2 représentant les gouvernements et désignés par eux, 6 l'élément patronal et 6 autres l'élément ouvrier. Les 6 délégués patronaux, comme les 6 délégués ouvriers sont élus par ceux des délégués à la conférence générale qui, bien que nommés par les gouvernements représentant les organisations patronales et les organisations ouvrières.

Son directeur.

Le B.I.T. nomme lui-même son directeur. Le premier a été M. Albert Thomas. Depuis sa mort, c'est un Anglais qui est directeur du Bureau.

Ses fonctions.

Les fonctions du Bureau International du Travail sont assez complexes. Il est chargé de centraliser et de publier toutes les informations utiles concernant les conditions du travail et la réglementation du travail. Le Bureau a d'ailleurs compris sa mission, à ce point de vue, d'une façon extrêmement large, qui va même au delà des termes des traités. Il ne se borne pas à publier des informations, sur les conditions du travail, il en publie à peu près dans tous les domaines de l'économie politique.

Centralisation des informations.

Préparation de l'ordre du jour.

La seconde fonction du B.I.T. c'est de préparer l'ordre du jour qui sera soumis aux délibérations de la Conférence Générale. Cependant un Etat membre de l'Organisation Permanente a toujours le droit de contester le bien-fondé de l'inscription à l'ordre du jour de tel sujet qui y a été placé par le Bureau. Lorsqu'il y a contestation, c'est la Conférence Générale qui statue sur le cas. D'autre part la Conférence Générale a le pouvoir de demander que, pour sa session suivante, le Bureau inscrive à l'ordre du jour telle ou telle question déterminée.

Exécution des décisions de la C.G.

Enfin le Bureau assure l'exécution des décisions prises par la Conférence Générale et il se livre aux enquêtes sur tel ou tel point que la Conférence l'a chargé de faire. Il y a eu notamment, voici quelques années, une grande enquête sur la production qui a été entreprise et menée à bien par le Bureau International du Travail.

Les recommandations et les conventions.

L'activité de l'organisation permanente internationale du travail aboutit soit à des projets de convention, soit à ce que l'on appelle des recommandations. Pourquoi, à côté des conventions, y a-t-il ces recommandations ?

Utilités des recommandations.

Elles ont été introduites sur la demande des Etats-Unis, qui ont dit qu'étant un gouvernement fédéral et les lois ouvrières, chez eux, n'étant pas faites par ce pouvoir, mais par chacun des Etats particuliers pour son propre compte, ils seraient dans un grand

Source : BIU Cujas

embarras. Il n'y a pas aux Etats-Unis une législation uniforme pour les lois ouvrières. Or, disaient les représentants des Etats-Unis, nous serons membres de l'organisation permanente du travail en tant que pouvoir fédéral, mais les Etats particuliers n'en seront pas membres. Par conséquent si on n'introduit comme objet possible d'activité de l'organisme que les conventions proprement dites, nous serons très embarrassés pour les faire ratifier par les Etats particuliers qui n'ont pas d'ordres à recevoir du gouvernement fédéral à ce point de vue.
C'est pour faire droit à cette demande des Etats-Unis qu'on a introduit à côté des conventions proprement dites les recommandations.

Ce qu'il y a de piquant dans cette affaire, c'est que les Etats-Unis ont ensuite tiré leur chapeau à l'organisation permanente du travail et n'en sont pas membres.

Devoirs des Etats devant les ....

Quels sont les devoirs des Etats membres de l'organisation en présence de ces conventions ou de ces recommandations ?

1°) recommandations,

Lorsque les délégués à la Conférence générale ont voté un texte de recommandation, les choses se passent très simplement. Le texte est transmis à tous les Etats membres qui en tiennent tel compte qu'ils veulent, car la recommandation ne les oblige en aucune manière. On leur demande simplement, s'ils prennent des mesures pour donner satisfaction au texte de la recommandation, d'aviser le secrétariat général de la S.D.N.

2) et devant les conventions

Lorsque les délégués à la Conférence générale ont signé une convention, les Etats n'ont qu'une seule obligation, celle de présenter la convention à l'autorité qui, chez eux, est compétente pour la ratifier, cela dans un délai d'une année.

Les gouvernement ne sont même pas obligés de soutenir et de défendre la convention devant l'autorité compétente. Ils se bornent à la lui présenter et elle statue souverainement. L'Etat qui a ratifié la convention est obligé désormais de faire passer les dispositions de la convention dans sa législation interne et pour cela il doit présenter au Parlement les projets de lois nécessaires.

Si la convention est ratifiée elle doit passer dans le droit interne.

Seulement il reste une question très importante. Le texte prévoit, pour le cas où un Etat ayant ratifié une convention n'exécutera pas les obligations qui lui incombent des sanctions assez compliquées qui peuvent aller jusqu'à la rupture des relations économiques. Des sanctions de cet ordre font très bien dans un texte; pratiquement on se demande si on pourrait jamais les

Sanctions au cas d'inobservation des obligations.

Source : BIU Cujas
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
« Les Cours de Droit »
Répétitions Ecrites et Orales
S

appliquer. Rompre les relations économiques avec un Etat qui a violé ses engagements gênerait sans doute grandement cet Etat, mais cel a serait aussi préjudiciable aux Etats qui auraient suspendu ces relations. Jusqu'à présent il n'y a pas eu d'exemple, bien qu'il y ait eu des exemples de violation des engagements pris, qu'on ait mis en mouvement les sanctions prévues.

Chapitre II

LES QUESTIONS AGRAIRES.

La question de la repartition de la propriété.

En agriculture, il y a des questions ouvrières, mais elles sont loin de présenter le degré d'acuité et de complication qu'elles ont dans l'industrie et le commerce. Il n'y aurait d'ailleurs qu'à se référer, sur ce point, au chapitre I. Les véritables questions agraires sont celles qui sont relatives à la répartition de la propriété du sol; elles ont beaucoup moins de généralité que les questions ouvrières. Celles-ci, à des degrés différents d'acuité peut-être, se posent partout, tandis que les questions agraires, au moins dans l'état actuel des choses, ne se posent que dans les pays où domine la grande propriété. Au contraire, dans les pays - comme c'est le cas de la France et d'un assez grand nombre de pays de l'Europe - où domine l'exploitation paysanne, il n'y a pas à proprement parler de questions agraires. La seule qui se pose, c'est la question de savoir quels sont les meilleurs moyens de conserver l'exploitation paysanne, de la fortifier, et, au besoin, de l'étendre.

Les différents aspects de cette question.

La répartition de la propriété a des aspects économiques, mais elle a - et c'est ce qui fait qu'on peut la ranger parmi les questions agraires - aussi des aspects politiques et sociaux.

Son aspect politique et social.

Dans les pays de grande propriété, historiquement parlant tout au moins, celle-ci a été longtemps le support d'une aristocratie qui détenait le pouvoir politique, solidement assis sur la propriété du sol.

La grande propriété support de l'aristocratie.

Dans les pays où cette aristocratie foncière a perdu la prédominance, où le morcellement du sol s'est produit, il est très difficile que le pouvoir de cette classe subsiste, car ce sont deux choses liées entre elles. C'est pour cela que, dans des pays comme l'Angleterre, où le pouvoir de l'ancienne aristocratie a été diminuant depuis une trentaine d'années, on voit le moment où la propriété foncière commencera à se morceler. Il y a une loi anglaise de ces dernières années, qui n'a pas encore produit d'effets, car

Source : BIU Cujas

ceux-ci sont à longue échéance, qui supprime le droit d'aînesse, ce qui aboutira ainsi à un certain morcellement de la propriété du sol.

Dans les pays où, jusqu'à présent, cette vieille aristocratie avait gardé une puissance politique considérable et où on veut la lui retirer, on commence par morceler le sol.

La petite propriété base de la stabilité politique et sociale.

La petite propriété paysanne présente aussi des aspects politiques et sociaux. La petite exploitation, c'est quelque chose qui procure certainement un degré appréciable d'équilibre social. Ce grand nombre de paysans propriétaires contribue certainement à assurer la stabilité politique et sociale d'un pays et c'est sur cet avantage que l'on met principalement l'accent lorsqu'on parle des avantages de la propriété paysanne. Cependant cet avantage est compensé par certains inconvénients. La prédominance de la propriété paysanne a cet inconvénient de développer un individualisme excessif. C'est un des caractères propres de ces paysans dont chacun est maître sur sa terre, et on a souvent reproché aux paysans français les excès manifestes de leur individualisme. D'autre part, la petite propriété est volontiers routinière dans ses procédés d'exploitation.

Elle développe l'individualisme,

et entretient l'esprit routinier.

Dans un pays où domine cette forme de la propriété du sol, il faut, pour que l'équilibre national soit complet, qu'il y ait en même temps une grande industrie suffisamment développée. En France, précisément, il y a, à côté de la prédominance paysanne en agriculture, un grand développement industriel, et l'industrie a un esprit tout à fait différent de celui des propriétaires-paysans. La grande industrie a un horizon plus large, elle ne repousse pas les progrès, mais les recherche plutôt. Cela fait un mélange qui, en somme, est assez harmonieux. Dans les pays où il n'y a pas de grande industrie suffisamment développée, les défauts de l'exploitation paysanne apparaissent alors ne pleine lumière.

Aspect économique de la question.

Au point de vue économique, il y a lieu également d'établir un parallèle entre la grande propriété et la propriété paysanne. Cette dernière a l'avantage de supprimer à peu près complètement les questions ouvrières en agriculture puisque le paysan travaille son domaine à peu près seul ou avec l'aide des membres de sa famille. Il n'a des salariés que d'une façon accidentelle. Seulement cet avantage est, dans une assez large mesure, balancé par le fait que l'exploitation paysanne implique une assez grande déperdition de forces économiques. Avec son morcellement excessif, elle ne se prête pas beaucoup à l'emploi des procédés

La petite propriété supprime les questions ouvrières.

Mais elle ne permet pas l'emploi de

Source : BIU Cujas

procédés mécaniques.

mécaniques dont l'effet est si considérable dans les pays neufs. Elle est asservie à des procédés de culture largement dépassés dans les pays où la dimension de l'exploitation est plus grande.

La grande propriété est techniquement supérieure.

Il n'est pas douteux que la grande propriété, à la condition d'être bien dirigée, donne des résultats supérieurs à ceux de la propriété paysanne. Toutefois jusqu'à présent, on ne constate pas en agriculture un mouvement de concentration. Cela s'explique parce que la supériorité technique de la grande exploitation n'est pas encore assez grande pour que la petite propriété soit frappée d'une infériorité irrémédiable. La grande propriété peut donner des résultats supérieurs, mais il n'y a pas, à ce point de vue, la même différence qu'il y a entre la petite et la grande industrie. La propriété paysanne peut encore soutenir à peu près la comparaison.

Seulement il est à redouter, et cela posera probablement des questions difficiles à résoudre, que cette capacité de concurrence de la petite propriété paysanne en face des grandes propriétés ne s'affaiblisse sensiblement dans les années qui viennent. Depuis une vingtaine d'années, dans les pays neufs à population peu dense, comme le Canada, l'Argentine, Etats-Unis, l'Australie, les progrès mécaniques réalisés en agriculture ont été rapides; on ne peut arriver à produire en Europe, par exemple, les céréales avec un prix de revient aussi bas, il s'en faut de beaucoup. On se défend provisoirement avec des droits de douane, mais on ne pourra indéfiniment maintenir un écart considérable. Il y a là, dans un avenir assez proche, une source de problèmes qui seront difficiles à résoudre.

La grande propriété permet des prix de revient très bas.

La propriété moyenne.

Entre la petite et la grande propriété, il faudrait placer bien entendu la propriété moyenne. Comment peut-on arriver à classer avec précision ces diverses catégories de propriété ?

Répartition de ces diverses catégories,

En général, dans la statistique officielle, on s'attache à la superficie. C'est ce qu'on fait en France, où la classification qui figure en général dans les documents officiels comprend quatre catégories : propriété de moins d'un hectare; propriété de un à 10 hectares; propriété de 10 à 40 hectares et enfin propriété dont la superficie dépasse 40 hectares. C'est très simple, mais il faut se rendre compte que ce classement est peu satisfaisant, parce que la signification économique de la superficie des propriétés n'est pas uniforme. Deux hectares en culture maraîchère c'est déjà beaucoup, tandis que deux hectares en céréales ce n'est presque rien. La signification économique varie avec la nature, les procédés

Mais il faut tenir compte des procédés

Source : BIU Cujas

de culture et de la fertilité du sol.

En se basant sur la classification française, on dit couramment que, au-dessus de 40 hectares, on a affaire à la grande propriété. C'est une grosse erreur, car il y a beaucoup de propriétés de plus de 40 hectares qui ne méritent pas le nom de grande propriété. Quarante hectares de céréales représentant une propriété moyenne; 40 hectares de bois ne représentant pas du tout une grande propriété forestière; 50 hectares en terrains de parcours pour le bétail ne forment pas non plus une grande propriété.

Classement en France.

Il y a eu chez nous, en 1909, une enquête faite par le Ministère de l'agriculture, intitulée : Enquête sur la petite propriété rurale. Elle avait pour objet de rechercher quel était l'état de la petite propriété. On se demandait si elle était en progrès ou, au contraire, en régression. Le ministère de l'agriculture a très bien compris que, dans une enquête comme celle-là le procédé de classification ordinaire était imparfait. On a alors procédé de la façon suivante.

Procédé employé en 1909.

Le ministère a demandé à ses agents dans chaque département, notamment au professeur d'agriculture de chaque département ce qu'on entendait, dans les diverses régions du département, par petite ou grande propriété.

Les résultats de l'enquête ont permis de constater des différences énormes dans la signification économique d'une même superficie. Sur le littoral méditerranéen, la petite propriété paysanne commence au-dessous d'un hectare lorsqu'on a affaire à la culture maraîchère ou florale très développée dans ces départements. Au contraire pour les terres à blé de la Sologne par exemple, la propriété paysanne peut aller jusqu'à 30 et même 50 hectares.

Variations par régions de ce que l'on entend par grande ou petite propriété.

La grande propriété commence à 4 hectares pour des vignobles classés, tandis que pour l'élevage des moutons sur les plateaux du Soissonnais, on ne fait commencer la grande propriété qu'à partir de 120 hectares.

Sans doute le ministère de l'agriculture a eu une très bonne idée en procédant ainsi, mais il y a un inconvénient. Cela n'offre aucune base possible pour une classification générale. On ne peut tirer de l'enquête de 1909 que les renseignements apportés, sans possibilité d'en faire une base pour le classement des propriétés en France selon leur grandeur. En réalité, s'il fallait classer rationnellement les propriétés, il faudrait s'attacher, non à la superficie, mais au caractère économique de la propriété. On pourrait alors, mais ceci est bien plus compliqué,

Calssement rationel : suivant des personnes travaillant sur la propriété.

Source : BIU Cujas

proposer la base suivante de classement :

La grande propriété serait caractérisée par le fait que le propriétaire ne cultive pas lui-même, se réservant le travail de direction et d'organisation exactement comme dans l'industrie. Au-dessous on trouverait un genre de propriété qui serait assez grande et assez productive pour permettre au propriétaire travaillant manuellement, et à sa famille l'aidant dans cette tâche, de tirer de quoi vivre du produit de sa terre. Mais en même temps cette propriété devrait être assez petite pour que le propriétaire n'ait pas besoin d'employer du travail salarié; il faut qu'il puisse suffire, avec la seule aide des personnes de sa famille, aux besoins de l'exploitation. Ce serait la véritable propriété paysanne.

Il y aurait enfin une troisième catégorie de propriété. Ce serait la propriété au-dessous de la propriété paysanne. Il y a beaucoup de petites propriétés rurales qui sont trop petites ou trop peu productives pour que le propriétaire et sa famille puissent en tirer la majeure partie de leurs ressources. Elles ne peuvent fournir qu'une ressource d'appoint qui viendra s'ajouter à d'autres, par exemple celles d'un métier exercé par le propriétaire, qui sera un artisan de village ou de petite ville; le forgeron, le charron, qui possèdera en même temps quelques champs. Cette petite propriété peut encore appartenir au salarié agricole qui travaillera chez les autres et dont la ressource principale sera son salaire.

Pour la distinguer de la propriété paysanne proprement dite, on pourrait appeler cette très petite propriété rurale la propriété parcellaire.

Difficultés pratiques.

Cette base de classification très rationnelle est difficile à mettre en oeuvre; cela supposerait une enquête très minutieuse qui aurait besoin d'être recommencée de temps en temps. C'est donc une base de classification qui reste à peu près théorique, mais c'est la seule qui soit rationnelle.

Avantages de la grande propriété.

La grande propriété, en laissant de côté l'aspect social de la question a l'avantage d'être plus prompte que la petite à expérimenter les nouveautés, à appliquer les progrès techniques, en même temps qu'elle dispose de plus de capitaux. Par conséquent elle a plus de facilités pour faire ces expériences. D'autre part, elle se prête beaucoup mieux que la petite aux procédés de mécanisation de la culture et permet d'obtenir des rendements accrus avec une dépense beaucoup moindre. En effet, sur une petite superficie

Source : BIU Cujas

les procédés de mécanisation ne peuvent rendre tous leurs avantages, parce que les machines coûtent cher et leur emploi ne peut être avantageux qu'à la condition de se déployer sur une surface suffisamment grande.

Seulement ces avantages de la grande propriété n'existent qu'à certaines conditions. Pour que, sur le terrain économique, la grande propriété présente des avantages, il faut d'abord que le propriétaire réside dans la région. Il n'est certes pas contraint d'y résider d'une façon continue, mais il faut qu'il ait sa résidence principale là où est le domaine et qu'il ne se désintéresse pas personnellement de son exploitation. Il doit garder pour lui-même la direction générale, il faut qu'il s'intéresse aux procédés de culture et à la situation de ceux qui, sous sa direction, seront les exploitants du sol.

Or c'est une condition qui est loin d'être toujours réalisée dans les pays de grande propriété. Il y a des pays dans lesquels la grande propriété a beaucoup souffert de ce qu'on appelle l'absentéisme des propriétaires. Le grand propriétaire va demeurer dans les grandes villes, voyage à l'étranger et laisse l'exploitation entre les mains d'intermédiaires : intendants, fermiers généraux, etc... Or c'est un fait d'expérience que, dans ce cas, la situation des exploitants est moins bonne que dans les cas où le grand propriétaire réside et s'occupe lui-même de l'exploitation du domaine. Cette interposition d'une classe intermédiaire a pour effet, la plupart du temps, de déprimer sensiblement la condition économique de ceux-ci. D'autre part, la richesse tirée d'une région par la culture du sol est dépensée ailleurs, soit dans une ville lointaine, soit même à l'étranger, par le propriétaire qui s'absente.

Il faut aussi - et ceci nous ramène de l'aspect purement économique à l'aspect social de la question - que la grande propriété ne soit pas la forme exclusive de propriété. Pour qu'elle soit vraiment avantageuse, il faut que la petite propriété s'y mêle dans le pays, et il importe aussi que la tradition soit faite entre ces deux modes de propriété par une dose suffisante de propriété moyenne.

Lorsqu'il y a, à côté de la grande propriété, des quantités suffisantes de petite propriété, les exploitants du sol peuvent espérer eux-mêmes atteindre la situation de propriétaire et sortir de la condition de salarié. Cela leur ouvre sur l'avenir des espérances. On a ainsi, par ce mélange de grande et petite propriété un état de chose assez bien équilibré.

Source : BIU Cujas

Les pays de petite propriété.

La petite propriété paysanne est solidement ass se dans un certain nombre de pays d'Europe; en Franc en Suisse, dans les Pays-Bas, les Pays scandinaves e à l'est de l'Europe, en Serbie et en Bulgarie. Il y a d'autres pays dans lesquels, récemment, il y a eu des partages de terre, enfin précisément de créer ce te propriété paysanne. Mais celle-ci - c'est notamme le cas de la Roumanie - ne peut se créer dans l'espa ce de quelques années. Pour qu'il y ait une classe paysanne installée solidement sur le sol, il faut du

Condition de son installation dans un pays : le crédit.

temps. La propriété paysanne en France, par exemple, s'est lentement formée au cours des siècles. Elle a commencé à se former dès l'ancien régime et c'est ce qui fait sa solidité dans notre pays. Dans les pays où elle est d'installation récente, il lui manque en re beaucoup de choses et notamment le capital. Le prob me pour ces pays qui installent chez eux la propriét paysanne c'est de pouvoir, par une organisation du crédit, donner à ces paysans de fraiche date les ca- pitaux dont ils ont besoin.

Outre ces pays, on en trouve d'autres dans les- quels, mais seulement dans certaines régions, il y a une propriété paysanne solide, par exemple dans le sud et dans l'ouest de l'Allemagne, de même que dans l'Italie du Nord.

Deux pays évoluent vers la petite propriété.

L'Angleterre demeure jusqu'à présent un pays de grande propriété, bien qu'on soit probablement au commencement d'une période nouvelle. Un autre pays q est demeuré, au moins dans la plupart des régions, u pays de grande propriété, c'est l'Espagne. Mais ici on vient de voter une législation agraire qui a pour objet le partage de la grande propriété. Cependant cette législation n'est pas encore entrée en applica- tion.

Deux contatations qui vont ressortir de cette étude.

Nous constaterons dans cette étude qui suit d'abord les pays où la propriété paysanne est solidement ins- tallée il n'y a pas de questions agraires à proprement parler. Il y a seulement des mesures qui sont ou déjà prises ou proposées afin de consolider cette propriété, de la fortifier, et dans certains cas, de l'éten- dre encore.

Nous constaterons ensuite qu'à côté de ces pays dans quels il s'agit simplement de fortifier la propriété paysanne, il y a les pays dans lesquels on a fait ré- cemment des réformes agraires, dont l'objet a été, pour ainsi dire, de disperser la grande propriété pour as- seoir solidement à la place la petite propriété.

La situation en France.

Voyons ce qui se fait, ou ce qui est proposé, en France, pour fortifier la propriété paysanne, qui est considérée chez nous, malgré ses défauts économiques,

Source : BIU Cujas

comme la forme préférable d'exploitation du sol.

La division du sol à la mort du propriétaire.

Il y a en France un péril qui remonte déjà très haut, qui menace gravement la propriété paysanne et contre lequel jusqu'à présent on n'oppose pas de remède. C'est la division du sol qui se produit à la mort du propriétaire. Avec le principe du partage égal et forcé entre les enfants, lorsqu'un paysan propriétaire vient à mourir et qu'il laisse plus d'un enfant, le sol se divise. C'est d'ailleurs une règle générale qui s'applique à toutes les formes de propriété, seulement elle est plus dommageable à la propriété paysanne qu'à n'importe quelle autre forme de propriété.

Les conséquences dommageables en agriculture du partage égal.

Lorsqu'il s'agit d'entreprises industrielles d'un certain ordre de grandeur, l'entrepreneur qui veut faciliter le partage de la richesse que représente son entreprise sans porter atteinte à l'organisation de l'entreprise elle-même, peut transformer son entreprise en société anonyme. A sa mort les actions seront partagées entre ses héritiers mais la direction de l'entreprise restera intacte. Il y a aussi une autre forme de société qui permet cela plus aisément encore; c'est la société à responsabilité limitée.

La grande propriété elle aussi, est sans doute atteinte par la règle du partage successoral mais à raison même de ses dimensions, les conséquences sont moins dommageables que pour la propriété paysanne. On peut en dire autant de la propriété parcellaire, qui est quelque chose pour ainsi dire d'inorganique, du fait de son exiguité.

Le Play et son école.

Ce péril de la division excessive des propriétés et de la destruction de l'exploitation paysanne à la mort du propriétaire a depuis longtemps intéressé les économistes. En France, le Play et, après lui, son école ont attiré l'attention du public sur ce péril. Dans certains pays étrangers, on trouve des institutions qui ont pour objet de remédier à ces inconvénients du partage successoral. Dans certaines régions de l'Allemagne et de l'ancienne Autriche, il y a des institutions dont l'objet est de permettre aux paysans de transmettre leurs terres intactes à l'un de leurs enfants.

Inefficacité des remèdes législatifs.

En France il ne semble pas que des institutions de ce genre puissent être utilisées, parce que l'idée d'égalité dans la partage est tellement entrée dans les moeurs qu'on aurait beau voter des lois permettant au paysan propriétaire de transmettre son bien à un seul de ses enfants, à charge pour celui-ci d'indemniser

« Les Cours de Droit »
3, PLACE DE LA SORBONNE, 3
Répétitions Ecrites et Orales
S
Source : BIU Cujas

ses frères et soeurs, il est probable que ces lois resteraient lettre morte.

L'enfant unique.

Les paysans se sont tirés de ce péril par le procédé de l'enfant unique. Pour ne pas diviser la propriété, très souvent le paysan n'a qu'un enfant. Mais ici on tombe dans un autre péril, le ralentissement excessif de l'accroissement de la population ou même sa diminution .

Cette question est grave, mais, dans l'état actuel des choses, il n'y a pas grand chose à faire pour la résoudre.

Le Home stead

Un autre problème, au début du XXème siècle, et autour duquel on a fait une certaine publicité a retenu l'attention.

Au début du siècle on s'est avisé qu'aux Etats-Unis il y avait une institution qui avait pour objet de faire échapper à une saisie éventuelle une partie du domaine rural, disposition appliquée dans certains Etats de la Fédération américaine et qui permettait de conserver intacte entre les mains du propriétaire chargé de dettes une partie du domaine et la maison d'habitation. C'est ce qu'on appelle l'institution du Home stead. Un certain nombre d'économistes français se sont avisés qu'il pourrait être intéressant d'adopter cette institution. On a vanté les bienfaits qui en résulteraient et fait valoir que, quelles que soient les vissicitudes de l'exploitation, le paysan serait certain de garder intacts sa maison et quelques champs. Une loi, votée le I2 juillet I909 a permis, sous certaines conditions, la constitution de ce qu'on appelle le bien de famille. Seulement il est arrivé que très peu de propriétaires-paysans ont voulu user de cette faculté que la loi leur donnait de se constituer un bien de famille insaisissable. Ils redoutaient que cela ne portât atteinte à leur crédit et ne fit courir dans le village de mauvais bruits sur leur situation économique, de sorte que la loi, intéressante peut-être dans son principe, est restée sans application pratique.

Pas d'application pratique.

Le remembrement des propriétés

Une troisième question, celle-là très importante et susceptible de remèdes pratiques se pose : la question du démembrement parcellaire des propriétés. Le remède à y apporter, c'est ce qu'on appelle le remembrement des propriétés.

Une exploitation rurale peut être d'un seul tenant, c'est-à-dire formée de parcelles contiguës constituant un domaine dont toutes les parties se tiennent, ou bien elle peut être formée de parcelles séparées les unes des autres et entre lesquelles il peut y avoir parfois une distance assez considérable. La propriété

Source : BIU Cujas

est alors démembrée, et il n'est pas douteux que cette dispersion a de graves inconvénients au point de vue cultural.

Inconvénients de la dispersion des parcelles.

Lorsque par suite de partages successifs du domaine rural, celui-ci s'est pour ainsi dire émietté sur le territoire de la commune et parfois même sur plusieurs communes, cet état de chose à de grands inconvénients. Cette dispersion fait qu'il y a pas mal de terrain perdu en haies, en fossés qui séparent les unes des autres les parties dispersées, en chemins d'accès conduisant le propriétaire vers son champ à travers les propriétés voisines. La dispersion des parcelles rend, d'autre part, l'exploitation plus difficile et plus coûteuse parce qu'il y a des charrois plus longs, parce qu'il faut que les animaux de trait et le bétail s'y transportent. Les hommes eux-mêmes perdent du temps pour aller d'une parcelle à une autres. Les travaux d'amélioration que le propriétaire voudrait apporter sont moins aisés et plus couteux. Enfin cet enchevêtrement des parcelles a souvent pour conséquence des querelles entre propriétaires qui peuvent se terminer par des procès, ce qui se traduit par des pertes de temps et d'argent.

Le remembrement

On s'est préoccupé dans tous les pays, surtout dans les pays comme le nôtre où le principe du partage entre les héritiers multiplie les parcelles, de remédier à ces inconvénients par ce qu'on appelle le remembrement.

Au moyen d'échanges

Cette opération consiste à former un domaine d'un seul tenant au lieu de parcelles séparées les unes des autres. Elle ne peut se faire qu'au moyen d'échanges entre propriétaires. L'expérience prouve que ces opérations d'échange, au moins dans les pays où l'individualisme du propriétaire est demeuré très fort, rencontrent beaucoup d'obstacles. Le paysan, méfiant de sa nature, craint toujours que la parcelle qui lui sera attribuée en échange de celle qu'il abandonnerait ne vaille pas la sienne.

En France, il y a longtemps déjà, pour favoriser le rembrement on a diminué les droits de mutation qui frappent les opérations d'échanges.

Dans certains pays il est obligatoire

Il y a des pays dans lesquels on a adopté un remède plus énergique: le remembrement obligatoire sous certaines conditions. En France, on n'a pas voulu aller jusque là. Cependant une loi de 1918 a classé ces travaux de remembrement parmi les opérations que peuvent entreprendre les sociétés syndicales de propriétaires. Mais, dans la pratique, peu de ces sociétés, sauf dans quelques régions, ont entrepris de faire les opérations de remembrement.

Nous n'avons pas d'ailleurs sur ce point de

Source : BIU Cujas

statistiques précises. Pourtant il y a des régions dans lesquelles, avec de la bonne volonté, on a reconstitué des propriétés formant un ensemble continu.

Le remembrement des régions dévastées

Enfin il y a une loi du 4 mars 1919 qui a pour objet le remembrement des propriétés des régions dévastées par la guerre. Une législation spéciale s'imposait pour ces régions, car dans beaucoup de cas les limites des propriétés avaient été tellement bouleversées et la configuration du sol tellement changée que les propriétaires ne retrouvaient plus les limites de leurs anciennes propriétés. Il a fallu alors procéder à des remembrements généraux.

Législation favorisant l'extension de la petite propriété

Il y a enfin en France une législation dont l'objet est de favoriser l'extension de la petite propriété. Cette question a beaucoup moins d'intérêt pour nous que dans les pays de grande propriété. Cependant il y a des lois qui ont pour objet de faciliter l'extension de la petite propriété et aussi de la petite exploitation conduite par un exploitant qui n'est pas propriétaire de la guerre.

Les mesures prises ont leur origine dans deux lois aujourd'hui abrogées, qui ont été le point de départ du mouvement, l'une du 10 avril 1908, relative à la petite propriété, l'autre du 19 mars 1910, relative à certaines formes de crédit agricole individuel à long terme.

Lois originaires

Codification de ces législations

Maintenant les dispositions très complexes relatives au crédit agricole ont été codifiées dans une loi du 5 août 1920. Les dispositions relatives à la petite propriété ont été codifiées par la loi du 5 Décembre 1922. Ce sont ces deux lois qui, maintenant sont le siège de la matière.

Le crédit agricole

En vertu de ces textes, il y a deux sortes d'opérations prévues pour favoriser l'extension de la petites propriété ou de la petite exploitation. Il y a tout d'abord des prêts à moyen ou à long terme, destinés soit à l'acquisition de champs ou de jardins, soit à l'acquisition ou à la construction de maisons d'habitation à bon marché, car cette législation se rattache à la question plus générale des habitations à bon marché. L'ordre de grandeur des champs, jardins ou maisons auxquels s'applique ce premier ordre de mesure est modeste. Les champs ne doivent pas avoir une contenance supérieure à un hectare. En outre des dispositions sont prises pour que les prêts à long ou moyen terme ne puissent bénéficier qu'aux gens de condition modeste. Enfin le bénéficiaire de ces prêts doit prendre l'engagement de cultiver lui-même ou par l'intermédiaire des membres de sa famille sa propriété qu'il n'a pas le droit de louer à des tiers.

Ces prêts sont consentis par les sociétés de

Source : BIU Cujas

Les sociétés de crédit immobilières

crédit immobilier qui ont été instituées par la loi du 10 avril 1908 et qui sont maintenant régies par la loi du 5 décembre 1922

Afin de permettre à ces sociétés de prêter avec un taux d'intérêts avantageux, elles reçoivent des avances de l'Etat.

Prêts à long terme

L'autre sorte d'opérations prévues par la législation consiste en des prêts à long terme dont l'objet est " de faciliter l'acquisition, l'aménagement, la transformation ou la reconstitution des petites exploitations rurales". La loi ne dit pas des petites propriétés, mais des exploitations rurales. Par conséquent les mesures de cette seconde catégorie peuvent être consenties en faveur de gens qui ne sont pas propriétaires du sol qu'ils cultivent.

Les exploitations dont il s'agit peuvent être plus importantes que celles qui font l'objet de la première catégorie de mesures, où il s'agissait de propriétés parcellaires. Dans la seconde, il s'agit d'exploitations qui peuvent dépasser l'ordre de grandeur de la propriété parcellaire.

Les caisses de crédit agricole

Ces prêts à long terme peuvent être consentis ou bien par les mêmes sociétés de crédit immobiliers ou bien par les caisses de crédit agricole. Tandis que les sociétés de crédit immobilier sont régies par la loi du 5 décembre 1922, les caisses de crédit agricole sont régies par la loi du 5 août 1920. Ce sont par conséquent deux législations distinctes.

Les sociétés de crédit agricole ont des ressources importantes qui proviennent principalement des avances et des redevances de la Banque de France.

Ce sont là les mesures qui peuvent intéresser la propriété paysanne dans les pays où cette propriété est très fortement instituée comme en France, mais ces questions ne méritent qu'à peine le nom de questions agraires. Elles ne présentent pas la même importance sociale que les questions agraires proprement dites dans les pays de grande propriété.

Pays dans lesquels des réformes agraires sont possibles

Le nombre des pays de grande propriété a sensiblement diminué depuis le début du XXème siècle parce que des réformes ayant pour objet de constituer, soit à leur place, soit à côté, des exploitations paysannes ont eu lieu dans un assez grand nombre de pays.

Nous étudierons trois cas particuliers de réformes agraires possibles; le cas de l'Angleterre, de l'Irlande et de la Roumanie.

Angleterre

L'Angleterre est un pays dans lequel la grande propriété est encore prédominante, mais où la répartition de la propriété ne pose pas de questions aigues, parce que, au point de vue technique du rendement du sol, la grande propriété anglaise donne des résultats

Source : BIU Cujas

très satisfaisants. De plus, dans ce pays, il y a de fortes traditions dans cette classe de grands propriétaires qui sont, la plupart du temps, conscients du rôle socail qu'ils ont à jouer, de sorte que s'il y a une question agraire, la législation réformatrice est demeurée très modeste.

Irlande

Avec l'Irlande la question agraire, au contraire, a été à l'état aigû. Ce fut une question fort grave, mais elle est aujourd'hui résolue sans qu'on ait eu recours à l'expropriation forcée. Elle a simplement été résolue par la procédure du rachat amiable, encouragé et facilité par l'Etat.

Roumanie

La Roumanie, elle nous offre le cas d'un pays dans lequel, après une première expérience de rachat amiable, on est arrivé à une solution radicale, celle de l'expropriation forcée.

1° - Cas de l'Angleterre.

XVIIème siècle

En Angleterre, il y a depuis des siècles une grande propriété fortement installée. Cependant, jusqu'à la fin du XVIIème siècle, il y avait à côté de la grande, une petite et moyenne propriété extrêmement prospère. Cette classe rurale, à vrai dire, n'était pas propriétaire du sol au sens ou ce terme est entendu en droit romain ou français; C'était une tenure perpétuelle qui donnait au bénéficiaire les mêmes avantages que la propriété véritable. Cette classe a disparu dans le cours du XVIIIème siècle. Cette disparition a fait apparaître d'une façon plus saisissante la prédominance de la grande propriété.

Grande propriété; classe rurale ayant la tenur perpétuelle des terres

Disparition de cette classe rurale

Statistique

D'après des statistiques qui remontent à 1870-1871, les propriétaires du sol ne formaient que de 3 à 4 % de la population totale. Les propriétés dépassant 400 hectares couvraient en Angleterre et dans le Pays-de-Galles, plus de 55 % de la superficie; en Ecosse, la propriété de cette grandeur couvrait plus de 90 % de la superficie totale. Les propriétés dépassant 4.000 hectares couvraient plus de 12 % de la superficie en Angleterre et dans le Pays-de-Galles et 69 % en Ecosse.

Cependant cette prédominance de la grande propriété ne posait pas la question agraire à l'état aigu, car ces domaines sont, en général, très bien exploités. Il est certain tout de même que la répartition du sol avait quelques inconvénients d'ordre social. Les ouvriers agricoles au service des fermiers exploitant les domaines n'avaient aucun accès à la propriété du sol, ni même à l'exploitation indépendante. Cette barrière mise à l'accès de la propriété du sol était une cause active de la dépopulation des campa-

Inconvénients de cette répartition

Source : BIU Cujas

Loi de 1887 facilitant les petites exploitations indépendantes

Une législation, dont les premiers textes remontent à 1887, a eu pour objet de faciliter la constitution des petites exploitations indépendantes. C'est à dessein que s'emploie ce terme d'exploitations au lieu de propriétés, car on a pris deux sortes de mesures. La première ne vise pas la constitution de petites propriétés, mais seulement la constitution de petites exploitations indépendantes. La seconde peut viser indifféremment la constitution de petites exploitations ou de petites propriétés.

Deux sortes de mesure: constitution de petites exploitations indépendantes

La première sorte de mesures donne à l'ouvrier agricole la possibilité d'obtenir une petite exploitation indépendante qui sera un accessoire important au salaire qu'il peut gagner par ailleurs. Il s'agit là d'exploitations de très petites dimensions, quelque chose qui correspond à ce qu'on appelle chez nous la propriété parcellaire.

t de petites ropriétés.

Dans la seconde sorte de mesures, il s'agit d'exploitations plus considérables pouvant être assez étendues pour assurer l'indépendance économique de l'exploitant, ce qui peut correspondre à la propriété paysanne française.

La loi qui avait institué les mesures de cette seconde catégorie avait prévu l'exploitation à titre de propriétaire, mais, chose assez curieuse, le rural anglais n'a pas le même amour de la terre que le paysan français. Il ne tient pas autant que le Français a être propriétaire du sol qu'il cultive. Cela est si vrai qu'il a fallu, un peu plus tard modifier la loi et permettre de constituer ces exploitations économiquement indépendantes non seulement à titre de propriété, mais aussi à titre de simple exploitation. En fait les exploitations à titre de locataire sont en général plus demandées que les exploitations à titre de propriétaire. Il y a là, au point de vue psychologique, une très grande différence entre le rural anglais et le rural français.

s exploitations à titre locataires nt plus recherchées

Les résultats obtenus par ces deux catégories de mesures sont intéressants, mais ne sont pas de nature à bouleverser l'état de chose au point de vue de la répartition de la propriété du sol.

partage égal tre les héritiers a été opté

Il y a cependant une disposition légale qui pourra, à la longue modifier très sensiblement l'état de la propriété du sol en Angleterre. Une loi de 1922 a modifié complètement le droit foncier et, parmi les dispositions de cette loi, il y en a une qui prévoit le partage égal entre les héritiers. Cette loi avait posé seulement des principes généraux qui ont été mis au point par une série d'autres lois. C'est l'une d'elles qui, en 1925, a fait passer dans la pratique le principe du partage égal entre les enfants.

Source : BIU Cujas

Mais cette disposition ne pourra produire son effet qu'à assez longue échéance.

En Irlande

En Irlande, la question agraire avait pris une acuité exceptionnelle, au point qu'elle a été la source de troubles fort graves. Dans la seconde moitié du XIXème siècle, l'Angleterre qui, jusque là, avait opposé une indifférence à peu près absolue à la situation des exploitants irlandais, a commencé à s'émouvoir et a lentement cherché les moyens de remédier à cette situation.

La question agraire, son acuité

Pourquoi la question agraire en Irlande atteignit-elle ce degré d'acuité ? C'est parce que, à côté des aspects ordinaires de la prédominance de la grande propriété, il y avait d'autres éléments qui rendaient la question bien plus complexe et plus difficile à résoudre.

Causes de l'importance de cette question

Il n'y avait pas seulement l'opposition entre les exploitants et les grands propriétaires parce que l'accès de la propriété du sol, si petite soit-elle, était à peu près radicalement fermé à ceux qui exploitaient les domaines, il y avait deux autres éléments qui ont joué un rôle important dans la questions agraire irlandaise. Il y avait d'abord un antagonisme de race, car les grands propriétaires étaient des Anglais, descendants des conquérants de jadis, tandis que les exploitants étaient des Irlandais. D'autre part les grands propriétaires étaient protestants, tandis que les fermiers irlandais étaient catholiques. C'est tout cela qui avait porté la question à un degré d'acuité tout à fait exceptionnel.

Deux sortes de mesures

Amélioration de la situation des fermiers

Lorsque l'Angleterre a commencé à s'émouvoir, elle a cherché la solution de cette question, lentement et péniblement, dans deux directions. Il y a eu une première mesure dont l'objet n'était pas d'ouvrir aux fermiers l'accès de la propriété, mais simplement d'améliorer leur situation en tant que fermiers. On voulait seulement leur donner des garanties contre l'arbitraire des grands propriétaires et leur donner des droits stables qui pourraient améliorer leur situation économique.

Possibilité d'accès à la propriété du sol

L'autre catégorie de mesures avaient pour objet de donner au paysan irlandais l'accès de la propriété du sol. Ces mesures ont été prises par des lois successives qui se placent entre 1885 et 1903. Le principe posé a été celui du rachat amiable et non de l'expropriation forcée. Le grand propriétaire n'était pas forcé de vendre. La loi avait organisé un système de rachat avec des encouragements et des subventions de l'Etat.

Les opérations d'achat étaient

Les opérations de vente conclues entre le propriétaire et les fermiers qui exploitaient son domaine

Source : BIU Cujas

financées par le Trésor que le fermier remboursait par annuités

devaient être soumises à l'approbation d'agents officiels qui s'appelaient les commissaires des domaines Il pouvait d'ailleurs y avoir des opérations de rachat non soumises à ces commissaires, mais c'était seulement lorsque l'opération avait été soumise à ces agents et approuvée par eux que le Trésor public entrait en jeu pour faciliter l'opération. Il avançait au propriétaire vendeur le prix de vente qui était ensuite remboursé par annuités par les fermiers devenus propriétaires. Par conséquent le propriétaire n'avait pas à craindre la défaillance de son débiteur. Il touchait tout de suite le prix de la vente. Pour encourager ces opérations, le Trésor attribuait au propriétaire vendeur une prime de 12 % sur le montant du prix de vente.

rise en charge ar l'Etat libre es annuités ues à l'Angleterre - efus de paiement

Lorsque l'Irlande a conquis son indépendance politique, il n'y a pas très longtemps, le payement des annuités dues au Trésor par les tenanciers irlandais a été pris en charge par le gouvernement irlandais. Or, en 1932, le gouvernement de l'Etat libre s'est refusé à payer ces annuités et cela a été la cause de conflits très graves entre l'Irlande et l'Angleterre

Mais, quoi qu'il en soit, la question agraire est maintenant résolue en Irlande et elle l'a été par l'application du principe du rachat amiable.

n Roumanie

En Roumanie, on a commencé par faire l'expérience de la solution qui a prévalu en Irlande. Puis, l'expérience n'ayant pas donné satisfaction, on a adopté l'autre principe: celui de l'expropriation forcée. C'est un type de réforme agraire extrêmement hardie qui d'ailleurs a lésé gravement les intérêts particuliers des grands propriétaires du sol. Cette dernière réforme date d'après la guerre, mais bien avant tenté l'expérience du premier système.

tuation en 1900

Au début du XXème siècle, la répartition de la propriété du sol en Roumanie était très inégalitaire. On trouvait, d'un côté, une grande propriété entre les mains d'environ 4.000 personnes possédant plus de 4 millions d'hectares, ce qui faisait une contenance moyenne un peu supérieure à 1.000 hectares. En face de ces 4.000 grands propriétaires, il y avait environ un million de petits propriétaires qui, tous ensemble, possédaient un peu moins de 3 millions d'hectares, ce qui faisait un peu moins, en moyenne de 3 hectares. C'était là une très petite propriété: ce n'est pas la propriété paysanne où nous l'entendons en France; c'était plutôt la propriété parcellaire. Entre ces deux extrêmes, il n'y avait presque pas de propriété moyenne pour servir de chaînon entre les

as de propriétés moyennes

grands propriétaires et les propriétaires parcellaires.

L'absentéisme des grands propriétaires

Ce qui compliquait encore cet état de chose c'est que les grandes propriétés roumaines souffraient dans une assez large mesure de ce mal qu'on appelle l'absentéisme. De nombreux propriétaires ne résidaient que très exceptionnellement sur leurs terres et dépensaient soit dans les grandes villes roumaines, soit à l'étranger, les revenus qu'ils tiraient de leurs propriétés sans que l'emploi de cet argent pût bénéficier à la région dans laquelle ils avaient leurs domaines. Comme ils ne s'occupaient pas personnellement de la gestion de leurs domaines, il s'était formé entre eux et les paysans exploitants une classe intermédiaire qu'on

Les fermiers généraux

appelait les fermiers généraux. Ce n'était pas des cultivateurs au sens où nous prenons ce mot en France mais des hommes d'affaires, des financiers qui prenaient à bail de très grandes étendues de terres. On en a cité qui, lors de la réforme, avaient à bail plusieurs milliers d'hectares. Etant titulaires d'un bail ils faisaient alors exploiter le sol au moyen de contrats de fermage, de métayage, etc...

Mécontentement des paysans

Le ressentiment des paysans roumains s'était surtout élevé contre cette classe de fermiers généraux, plus peut-être que contre les grands propriétaires eux-mêmes qu'on ne voyait jamais, tandis qu'on avait directement à faire au fermier général. Ce mécontentement, à un certain moment, s'est traduit par une véritable jacquerie, une révolte à main armée, notamment en 1907. Il y a eu un état de trouble social qui a duré longtemps et qu'on n'a pu réprimer que par l'intervention de la force armée.

Emploi du système du rachat amiable avec aide de l'Etat

C'est à la suite de ces révoltes qu'est intervenue la première série de lois agraires qui avaient posé le principe du rachat amiable encouragé par l'Etat; cette législation se place en 1907, 1908 et 1910. On avait créé des caisses chargées d'avancer aux propriétaires qui consentaient à vendre, une partie au moins du prix de vente, le paysan devant se libérer ensuite par annuités. Le système fonctionnait, mais ne donnait que des résultats assez lents et assez imparfaits. C'est alors que survinrent la grande guerre, l'entrée en guerre de la Roumanie en 1916, l'écrasement de ses armées. Devant le trouble profond que ces évènements avaient jeté dans l'esprit des masses paysannes qui formaient le gros des armées roumaines, le gouvernement promit solennellement aux ruraux de leur donner, cette fois rapidement et complètement, la propriété du sol.

L'expropriation forcée

Afin de permettre ces opérations d'expropriation la Constitution du royaume fut revisée pour autoriser

Source : BIU Cujas

ce qu'on a appelé l'expropriation pour cause d'utilité nationale. La promesse fut d'abord tenue sous forme de décrets-lois des années 1918 et 1919. La paix rétablie, les lois définitives furent promulguées en 1921, une pour l'ancien royaume, l'autre pour les régions rattachées après la guerre à la Roumanie.

Sa portée

L'objet pratique de cette législation a été d'exproprier environ 2 millions d'hectares qui passèrent du domaine de la grande propriété dans celui de la propriété paysanne. Elle a été faite d'après une échelle progressive, c'est-à-dire en prélevant sur les grands domaines une proportion de terres d'autant plus grande que le domaine était plus vaste. Les lois d'ailleurs ont fixé un certain minimum intangible qui était en principe de 100 hectares et, d'autre part, elles ont fixé le maximum de ce qui pouvait être laissé au grand propriété, maximum qui, quelle que fut l'étendue du domaine antérieurement, ne pouvait dépasser 500 hectares. L'expropriation n'a porté, en principe, que sur les terres labourables. Par conséquent les cultures industrielles, les vignobles, jardins ou parcs ont été laissés de côté, ainsi que les maisons.

L'indemnité a été très inférieure à la valeur réelle de la propriété

L'expropriation a eu lieu avec indemnité. Seulement en pratique, cette indemnité a été très loin d'être égale à la valeur réelle des terres expropriées. Elle a été fixée par des commissions mixtes avec recours possible devant la Cour d'appel. Cette indemnité, pour ne pas être arbitraire, a été fixée d'après le revenu net de la propriété. Mais elle a été payée, non en espèces, mais en titres de rentes 5 % sur l'Etat rouamin. Ces rentes ont été comptées aux propriétaires à 100 lei de capital nominal pour 5 lei de revenu. Mais à ce moment, à la bourse, les rentes 5 % de l'Etat étaient très au dessous du pair, et par conséquent, compter au propriétaire la rente au pair, c'était lui donner une fraction seulement de ce à quoi il avait droit. En outre on a compté la monnaie roumaine comme si sa valeur était demeurée la même qu'avant guerre. Le leo roumain valait alors exactement le franc d'avant guerre et dans l'indemnité d'expropriation on a continué à compter le leo à sa valeur nominale. Or c'était déjà une monnaie fortement dépréciée, de sorte que l'indemnité payée aux grands propriétaires a été très inférieure à la valeur réelle de la propriété.

Principe du remboursement par les paysans

L'Etat roumain a payé l'indemnité, mais il a exité en principe tout au moins, le remboursement par les paysans devenus propriétaires d'une partie de la valeur du sol. Le principe posé a été que le paysan

Source : BIU Cujas

devait rembourser à l'Etat 50 % de la valeur que l'Etat avait payé . Seulement si ce paiement était en principe immédiat, dans beaucoup de cas des délais très longs ont été accordés et les annuités payables par les paysans rentrent en fait très difficillement surtout depuis que la grande dépression mondiale est survenue.

Résultats :

Constitution d'une classe de paysans propriétaires

Cette réforme roumaine a impliqué une véritable redistribution du sol, et le but poursuivi a été de constituer une classe véritable de paysans propriétaires, mais nous avons eu déjà l'occasion de le dire la constitution d'une classe de paysans propriétaires ne se fait pas en quelques années. C'est une affaire de longue haleine. Ce n'est que lentement que la véritable propriété paysanne peut se constituer et s'installer dans un pays.

Mais le rendement du sol est moindre qu'avant

En fait, au point de vue cultural, la réforme roumaine a donné des résultats médiocres. Le sol, dans son ensemble est moins bien cultivé par ces paysans de fraiche date qu'il ne l'était lorsque la grande propriété prédominait. Il faut se dire que pour un certain temps on a sacrifié l'aspect économique de la question à l'aspect social. La question sociale était d'apaiser les anciennes querelles et d'installer l'exploitant sur le sol à titre de propriétaire, et cet aspect à une très grande importance; mais au point de vue purement économique, le rendement du sol est maintenant moindre que sous l'ancien régime

Les paysans n'ont pas assez de matériel, ni de capitaux

Il faudrait au paysan roumain de l'argent, des avances qu'il n'a pas. Il lui faudrait des instruments de travail perfectionnés, des machines agricoles. L'Etat roumain s'est bien préoccupé de cette question et il a éssayé de constituer un crédit agricole faisant aux paysans les avances nécessaires. Seulement dans l'état des finances publiques européennes, il est extrêmement malaisé de remplir ces caisses de crédit agricole, de sorte que la question du crédit agricole en Roumanie est résolue jusqu'à présent plutôt sur le papier et théoriquement qu'en fait.

LES ASSURANCES.

Risques auxquels sont exposés les hommes

Les hommes sont tous exposés à certains risques, mais ces risques pèsent d'une façon particulièrement lourde sur les hommes qui vivent au jour le jour du travail de leurs mains et qui, en général, n'ont pas de réserves suffisantes pour leur permettre de parer eux-mêmes à ces risques.

On peut ramener ces risques à deux catégories:

Source : BIU Cujas

Incapacité de travailler

il y a d'abord l'incapacité de travailler soit temporaire, soit permanente, provenant de la maladie, des accidents, de l'invalidité prématurée et de la vieillesse. On peut dire que cette incapacité de travailler à pour cas-limite la mort elle-même. La question des ressources pour l'existence ne se pose évidemment plus pour le défunt, mais il laisse derrière lui des personnes qui comptaient sur son travail, pour lesquelles par conséquent se pose cette question de l'existence.

Chômage involontaire

A côté de ces premiers risques, il y a le chômage involontaire, c'est-à-dire la situation de l'homme qui est capable de travailler, qui voudrait travailler, mais qui ne trouve pas l'occasion de travailler.

La stabilité des conditions d'existence est un bien pour l'homme

Dans ces divers cas, il est certain que l'homme ou sa famille sont menacés dans la stabilité même de leurs conditions d'existence. Or la stabilité des conditions d'existence est une chose à quoi l'état de civilisation, dans lequel nous vivons, a habitué depuis longtemps les hommes. Il est bien certain que les hommes primitifs n'avaient aucune notion de la stabilité de l'existence. L'instabilité de leurs conditions de vie leur paraissait probablement aussi naturelle qu'elle peut le paraître, par exemple, aux quelques tribus sauvages, que l'on voit encore aujourd'hui. Mais à mesure que les hommes se sont enracinés au sol, à mesure que le progrès technique leur a permis de développer la somme de richesses, dont ils jouissent, le sentiment de la stabilité des conditions d'existence est né chez eux et s'est de plus en plus développé.

et pour la collectivité

Cette stabilité, qui paraît aux hommes d'aujourd'hui un bien particulièrement précieux, n'est pas seulement un bien pour les hommes considérés individuellement, c'est aussi un bien au point de vue de la collectivité elle-même. En effet, lorsqu'il s'introduit dans une société civilisée une trop forte dose d'instabilité, c'est un péril pour la société toute entière, une cause de troubles sociaux.

Protection contre ces risques de l'existence

la famille

Contre ces risques de l'existence, il y avait jadis comme refuge la famille. Lorsque celle-ci était un groupe compact, composé de beaucoup plus de personnes que la famille d'aujourd'hui, celui des membres qui se trouvait atteint par un de ces risques avait parmi les siens un refuge assuré. Mais ce qui était vrai des organisation familiales de jadis ne l'est plus maintenant. La famille est devenue un groupe très restreint dont les membres se séparent très vite les uns des autres et le sentiment de la solidarité familiale s'est beaucoup détendu. Dans la famille moderne, il est bien certain que l'on ne peut pas compter, par exemple, sauf dans des cas extrêmement rares, sur les collatéraux. Même entre ascendants et descendants un

Source : BIU Cujas

à l'assistance n'est pas toujours entendu. Ainsi on ne peut pas compter beaucoup maintenant sur ce refuge de la famille.

Les institutions d'assistance.

A défaut du secours familial, il y a les institutions d'assistance. L'assistance est une très grande chose, extrêmement ancienne. Elle a revêtu et revêt encore toutes sortes de modalités. Il y a l'assistance purement privée; il y a ce que nous appelons maintenant l'assistance publique, ou bien il y a des formes intermédiaires d'assistances mi-publiques, mi-privées des organisations publiques d'assistances faisant par exemple appel à la bonne volonté d'un certain nombre de citoyens pour les aider.

Il y a aussi l'assistance distribuée par de grandes collectivités spirituelles comme les églises. La fonction d'assistance a été considérée de tout temps comme essentielle par les diverses églises.

Ses insuffisances

L'assistance a toujours été une chose très considérable et elle l'est encore maintenant. Seulement, à elle seule, elle est loin de résoudre d'une façon complète et satisfaisante le problème de la lutte contre les risques de l'existence. L'assistance, sous toutes ses formes, n'est pas une chose qui soit bonne d'une façon absolue, ni qui soit économiquement complètement satisfaisante.

Elle n'est pas toujours bonne pour les personnes qui s'en chargent.

D'abord l'assitance n'est pas toujours bonne pour les personnes qui s'en chargent. Elle l'est dans un assez grand nombre de cas, mais ici encore il faut faire des réserves, car dans la distribution même de l'assitance, à côté des sentiments très nobles de charité, de solidarité humaine, il y a des sentiments plus troubles, une certaine ostentation qu'il n'est pas conforme à l'intérêt social de trop développer; il y a aussi le désir d'exercer une sorte de pression morale sur l'assisté, de lui enlever par conséquent quelque chose de sa liberté.

ni pour celui qui la reçoit

Si l'assistance, en général, est bonne pour celui qui la donne, en revanche elle ne l'est pas pour celui qui la reçoit. Ainsi l'assistance, au point de vue moral, si elle est nécessaire dans l'Etat n'est pas une chose qu'on puisse louer sans réserve.

Difficultés de l'organiser au point de vue économique

Au point de vue économique, l'assistance est très difficile à organiser comme il faut. Privée ou non, elle comporte des lacunes considérables, des erreurs et, par conséquent, si c'est une chose qu'il faut garder précieusement dans nos sociétés modernes, on ne peut dire cependant qu'elle apporte la solution satisfaisante des problèmes en face desquels nous sommes.

Les institution de prévoyance

Le moyen le plus efficace, bien qu'il ne le soit pas complètement encore, de lutter contre les risques

Source : BIU Cujas

de l'existence, c'est la prévoyance, ce sont les institutions de prévoyance. Seulement, ici encore, il y a bien des distinctions à faire; il y a diverses formes de prévoyance qui peuvent entrer en jeu. Il y a d'abord l'épargne individuelle. L'homme peut, lui-même, en retranchant sur ses dépenses, mettre quelque chose de côté pour les mauvais jours qui peuvent survenir. L'épargne individuelle est une chose louable. Elle peut prendre d'ailleurs diverses formes inégalement bonnes. Il y a la thésaurisation qui consistera par exemple à accumuler des monnaies de papier ou métallique et à les garder par devers soi; il y a le placement qui est une forme d'épargne bien préférable à la thésaurisation. L'épargne individuelle avec placement à cet avantage de remettre dans la circulation les biens accumulés et de leur donner ainsi un emploi utile au point de vue social, tandis que la thésaurisation a pour effet de stériliser pour un temps plus ou moins long les sommes mises de côtés. D'autre part l'épargne accompagnée de placement a cet avantage sur la thésaurisation d'accroître automatiquement les sommes placées, par le jeu même des intérêts que le capital produit. Enfin, l'épargnant, qui a gardé par devers lui les sommes qu'il a mises de côté, peut être tenté de les dépenser, tandis que lorsque l'épargne a été suivie de placement, on peut toujours évidemment la dépenser, mais c'est plus difficile

'épargne individuelle

Mais l'épargne, même suivie de placement, est cependant très loin de résoudre d'une façon satisfaisante le problème des risques de l'existence. D'abord parce que - c'est là une vérité sociale sur laquelle nous avons déjà insisté - les hommes capables d'épargner et pouvait matériellement émargner ne forment jamais qu'une minorité. Il faut bien se rendre compte que l'épargne, pour des gens dont les conditions d'existence sont modestes, et qui par conséquent n'ont pas dans leurs dépenses beaucoup de superflu, est une chose fort difficile et suppose un degré d'énergie morale assez rare. Sans compter qu'il y a des gens dont le niveau de vie est tellement bas que l'épargne leur est matériellement impossible. Sous sa forme individuelle l'épargne n'est donc que le fait d'une minorité.

ais ce n'est e fait que 'une minorité

D'autre part, pour permettre de lutter contre les risques de l'existence, l'épargne individuelle doit avoir duré assez longtemps. Sans cela, même avec l'esprit d'économie de plus strict, si l'épargne n'a duré qu'un temps assez court, l'épargnant n'a mis de côté que des sommes modestes, qui constituent un remède tout à fait insuffisant lors de la survenance éventuelle des risques de l'existence. C'est le cas

t elle doit avoir duré assez longtemps

Source : BIU Cujas

par exemple du salarié laborieux, économe, qui veut épargner mais qui est frappé, vers 25 ou 30 ans, d'une maladie grave qui le met dans l'incapacité de travailler. Il est clair que l'épargne, même énergiquement amaissée, en suffit pas pour le protéger contre le risque qui est survenu.

L'assurance

Etant donné l'insuffisance de l'épargne individuelle, il faut arriver à ce qui est une forme d'épargne plus perfectionnée, et qui s'est beaucoup développée dans les sociétés modernes, l'assurance. La prévoyance donne son maximum d'efficacité lorsqu'elle emprunte cette forme de l'assurance.

Le principe

Cela consiste, quelle que soit la variété d'assurances dont il s'agit, en ce qu'un groupe de personnes qui sont exposées à un même risque vont mettre en commun des ressources à la formation desquelles chacun d des membres du groupe contribuera. L'assurance peut couvrir soit des dommages aux biens, soit des dommages aux personnes. Lorsque l'assurance couvre les dommages aux biens, sont but et son effet est de reconstituer, soit intégralement, soit partiellement, la valeur détruite. Lorsque l'assurance s'applique à la personne, son objet est de distribuer à l'assuré frappé par le risque l'équivalent pécuniaire du dommage corporel qu'il peut avoir subi. Ce n'est qu'un équivalent pécuniaire, mais l'assurance ne peut évidemment faire autre chose.

Ses nombreuses applications

L'assurance a des applications de plus en plus étendues dans la vie moderne et, constamment, de nouveaux domaines s'ouvrent devant elle. La forme d'assurance la plus ancienne c'est la branche des assurances maritimes. Puis sont venues les assurances contre l'incendie et l'extrême variété des assurances sur la vie des hommes. Encore maintenant ce sont les trois branches les plus fortement développées.

L'assurance maritime contre l'incendie sur la vie

Il y a beaucoup d'autres applications de l'assurance. Il y a par exemple l'assurance contre les risques agricoles, contre la perte des récoltes, les épidémies qui peuvent frapper le bétail, la grêle; il y a les assurances contre les risques de transports autres que les transports maritimes: transports par chemin de fer, par automobile, par avion; il y a aussi les assurances contre les risques de grève. C'est une forme d'assurance qui n'est pas extrêmement répandue, qui existe cependant dans un assez grand nombre de pays industriels. Des entrepreneurs s'assurent contre les risques de grève, et, si une grève éclate chez eux, ils touchent une certaine indemnité pour tout au moins diminuer la perte que la grève peut leur causer. Il y a des assurances contre le vol. Il y a enfin l'assurance crédit - et celle-là est la dernière

contre le vol

L'assurance crédit

Source : BIU Cujas

venue et paraît appelée à prendre un assez grand développement. Elle a pour objet de prémunir les hommes d'affaires contre le risque d'insolvabilité de leurs débiteurs. C'est là une branche d'assurance ingénieuse et intéressante, qui a déjà pris un développement assez considérable dans certains pays et qui, en France même, est appelée à prendre un grand essort.

Les formes juridiques de l'assurance

Il y a aussi une grande diversité dans les formes juridiques de l'assurance. Elle peut être faite par des sociétés privées, spécialisées dans cette branche, comme peut l'être dans d'autres branches une société privée, et qui cherchent bien entendu à réaliser des bénéfices. Il peut y avoir aussi des sociétés mutuelles d'assurances. La société mutuelle est formée par les assurés eux-mêmes. Ce sont eux qui prennent l'initiative de se grouper et de réunir chaque année les sommes nécessaires pour indemniser ceux d'entre eux sur lesquels le risque est tombé. L'assurance mutuelle ne cherche pas le bénéfice.

Formes des primes

L'assurance par des sociétés privées à objet lucratif est une assurance à prime fixe. La prime est la même chaque année parce que c'est la société qui amortit les risques et qui prend à sa charge, le cas échéant, l'excédent des sommes qu'il faut payer aux assurés sur les sommes formées par les primes annuelles. Au contraire l'assurance mutuelle est une assurance à prime variable. On demande chaque année aux membres du groupe les sommes variables nécessaires pour indemniser ceux d'entre eux qui ont été frappés par le risque.

Assurances créées par l'Etat ou d'autres collectivités publiques

Enfin, à côté des assurances à objet lucratif et des assurances mutuelles, il peut y avoir aussi des assurances créées par l'Etat lui-même ou d'autres collectivités publiques. Mais, quelle que soit la modalité juridique de l'assurance, elle consiste essentiellement dans la formation d'un groupe de personnes exposées à un même risque et qui mettent en commun les sommes destinées à parer aux conséquences pécuniaires de ce risque.

L'assurance suppose trois fait essentiels

L'assurance ainsi comprise suppose trois faits essentiels: il y a d'abord la formation d'un groupe de personnes exposées à subir un certain dommage inhérent à une certaine catégorie de risques. Ces personnes se groupent spontanément dans l'assurance mutuelle;elles sont groupées par les soins de la société lorsque l'assurance est à objet lucratif. Vient ensuite la formation d'un fonds de ressources destiné à payer à ceux sur lesquels le risque est tombé des indemnités qui compenseront totalement ou partiellement le dommage

subi. Ces ressources sont généralement constituées au moyen de cotisations annuelles qu'on appelle les primes d'assurances, et qui peuvent être fixes ou variables, comme il a été dit plus haut. Enfin, le troisième caractère essentiel de l'assurance c'est d'ouvrir au profit de l'assuré sur lequel le risque est tombé un droit à indemnité, dont les conditions sont fixées soit par la convention, soit dans certains cas, par l'Etat lui-même, c'est-à-dire par la loi.

Avantages de cette forme de prévoyance

Il est facile de comprendre l'avantage que présente cette forme collective de prévoyance lorsqu'on la compare à la prévoyance strictement individuelle.

Remplacer un dommage éventuel par un sacrifice certain

En quoi, économiquement parlant, l'assurance est-elle supérieure à la prévoyance individuelle? L'effet économique de l'assurance c'est de remplacer un dommage éventuel, non certain, par un sacrifice certain, qui est le paiement de la cotisation d'assurance. Le dommage est éventuel parce qu'on peut toujours avoir la chance d'échapper aux risques, seulement lorsqu'il survient, il peut être très considérable, tandis que la cotisation qu'on paye, c'est un sacrifice relativement léger.

Le sacrifice est relativement léger - le dommage pourrait être considérable

Par exemple le propriétaire d'une maison, qui ne veut pas l'assurer contre l'incendie, peut avoir la chance de ne jamais subir d'incendie et il pourra se dire qu'il a fait une bonne affaire et qu'il a augmenté ses ressources de tout ce qu'il a économisé du côté des primes d'assurance. Seulement si le risque survient, si la maison brûle, le dommage apparaît alors comme très considérable, dépassant de beaucoup la somme qu'il aurait fallu consacrer à payer les primes d'assurance.

Le salarié qui fait des versements pour obtenir sur ses vieux jours une pension de retraite, s'il arrive jusqu'à l'âge voulu, aura fait une bonne opération, puisque moyennant des cotisations relativement légères il aura assuré la sécurité de ses vieux jours Par contre, il se peut que cet assuré ait versé inutilement des cotisations pour avoir une pension parce qu'il peut mourir avant d'avoir atteint l'âge limite. Il aura remplacé le dommage éventuel considérable consistant à être sans ressources dans la vieillesse par un sacrifice relativement léger qu'il se sera imposé sa vie durant. Ce sacrifice se sera trouvé inutile.

L'assurance couvre les risques dès la cotisation

L'avantage de l'assurance, par conséquent, n'est pas discutable. Elle accroît la sécurité des hommes en remplaçant le dommage éventuel, très considérable, par un sacrifice relativement léger qui entre dans les déponses annuelles. L'assurance à un autre avantage. Elle n'a pas seulement pour effet de rendre le sacrifice plus léger en l'étalant, pour ainsi dire,

Source : BIU Cujas

sur la masse d'un groupe assuré. Nous avons vu que l'épargne individuelle, même faite avec la plus grande énergie, n'arrive pas à fournir la couverture du risque si elle n'a pas duré assez longtemps. L'avantage de l'assurance, c'est de courir les risques une fois que l'assuré a cotisé, même pendant un temps très court

Le propriétaire qui assure sa maison, le locataire qui assure ses meubles contre l'incendie, sont couverts contre le risque d'incendie même s'ils n'ont encore payé qu'un très petit nombre de cotisations. De même le salarié qui est aussuré contre la maladie, qui a droit à des soins médicaux et à une allocation remplaçant le salaire, touche l'allocation et a droit aux soins alors même qu'il n'a cotisé que pendant un temps très court.

Les assurances sociales.

Les assurances sociales

A partir à peu près des vingt dernières années du XIXème siècle, à côté des assurances qu'on peut appeler les assurances ordinaires, il s'est développé des assurances qui présentent certains caractères particuliers et qu'à raison de ce caractère on a pris l'habitude d'appeler les assurances sociales. Elles se sont développées d'abord en Allemagne, dans les années quatre-vingts du XIXème siècle, puis elles se sont assez rapidement répandues et, actuellement, il y a des institutions d'assurances sociales à peu près dans tous les pays.

Pourquoi : "sociales" ?

L'épithète de sociales ajouté au substantif assurances n'est pas très significative par elle-même. C'est un qualificatif un peu vague. Pourquoi appelle-t-on sociales cette catégorie d'assurances et en quoi se distinguent-elles des assurances auxquelles on n'applique pas ce terme ?

On appelle sociales ces assurances parce qu'il s'y manifeste un esprit moins strictement individualiste que dans les assurances ordinaires. Dans l'assurance ordinaire, la relation entre le risque à couvrir et la prime qu'il faut verser est calculée d'une façon très stricte, et on s'efforce d'ajuster avec la plus grande précision possible le montant de la somme réclamée sous forme de prime à l'assuré et l'intensité du risque auquel l'assuré est exposé. Dans l'assurance sociale, cette relation est beaucoup moins étroite. On y met un peu pêle-mêle, dans le même groupe d'assurés, des gens pour lesquels l'intensité du risque n'est pas la même. On fait une sorte de moyenne du montant de la prime.

On fait une sorte de moyenne du montant de la prime

Une partie des cotisations est

D'autre part dans l'assurance sociale, une partie des cotisations nécessaires pour alimenter les

Source : BIU Cujas

versée par d'autres que l'assuré.

caisses est demandée à d'autres personnes que le bénéficiaire de l'assurance. Dans l'assurance ordinaire, sauf des cas exceptionnels, c'est le bénéficiaire même qui paye la cotisation. Il n'en est pas toujours ainsi d'ailleurs. Même dans l'assurance ordinaire il est possible que la prime soit payée par une personne autre que le bénéficiaire, mais ce n'est pas une règle générale.

Dans l'assurance sociale, telle qu'elle se présente en pratique, il y a sans doute un sacrifice pécuniaire demandé au bénéficiaire lui-même, mais à côté de lui, il y a d'autres personnes qui ne sont pas bénéficiaires de l'assurance et qui, soit volontairement, soit parce que la loi les y contraint, payent également des cotisations. Il y a des sacrifices pécuniaires demandés par exemple aux employeurs, à l'Etat, c'est-à-dire à la collectivité des contribuables

Elles ne sont pas du domaine des entreprises privées

Mais l'assurance sociale présente encore d'autres caractères qui lui sont propres. Elle n'est pas organisée par des sociétés à objet lucratif. Elle est plus ou moins réglementée par l'Etat et lorsqu'elle ne l'est pas, c'est en tout cas une chose qui est fondée sur l'idée de philanthropie ou de bienfaisance de la part de ceux qui s'y intéressent. Ce n'est pas par conséquent le domaine des entreprises ordinaires.

Elles sont plus ou moins obligatoires

Enfin l'assurance sociale comporte, en fait, une dose de plus en plus forte d'obligation. Le type qui tend à devenir courant est le système d'assurances sociales dans lequel le bénéficiaire et son employeur sont tous les deux obligés de cotiser. L'Etat lui-même intervient dans ce système et impose à la collectivité des citoyens des sacrifices plus ou moins élevés.

Ce fut d'abord des institutions facultatives

En matière d'assurances sociales on a commencé par des institutions facultatives. En France, l'Etat a fondé, dans le cours du XIXème siècle, quelques institutions d'assurances destinées à parer aux risques de l'existence, mais qui étaient purement facultatives Ce fut par exemple l'objet de la loi du 26 Juin 1850 qui a institué une caisse de retraites pour la vieillesse et de la loi du 11 Juillet 1868 qui a institué une caisse d'assurances en cas de décès et une caisse d'assurances en cas d'accident

Objet de ces deux lois

Quel était l'objet de ces deux lois ? C'était d'offrir aux personnes qui désiraient s'assurer contre les risques de l'existence des institutions de caractère officiel, l'Etat estimant que les assurés seraient attirés vers ces institutions par la sécurité attribuée aux choses gérées par l'Etat. D'autre part, ces institutions ne cherchaient, bien entendu, à réaliser aucune espèce de bénéfice et par conséquent l'assuré n'avait pas le sentiment qu'une partie de la prime qu'il

Source : BIU Cujas

versait pouvait être destinée à fournir des dividendes Quant à l'Etat, il ne prenait en principe rien à sa charge, sauf certains frais d'administration.

L'assurance subsidiée ou subventionnée

Un autre type d'assurances sociales est l'assurance non obligatoire, mais subsidiée ou subventionnées Dans ce type d'assurance, l'assuré sans être encore obligé, est encouragé à s'inscrire aux institutions d'assurances par le fait que le sacrifice qu'il s'impose volontairement déclenche une subvention, un subside payé soit par la collectivité publique, soit par l'employeur par exemple

En fait, l'assurance subsidiée a servi de transition entre l'assurance complètement libre et l'assurance obligatoire. Cette transition n'a pas été faite partout, mais si on veut schématiser la présentation des choses, on peut dire qu'on a eu d'abord l'assurance libre, puis l'assurance subsidiée et enfin l'assurance obligatoire.

L'assurance obligatoire

Dans l'assurance obligatoire du type habituel, il y a des versements imposés à l'assuré, à l'employeur et il y a des dépenses que l'Etat s'impose à lui-même.

L'assurance obligatoire soulève les mêmes questions de principe que toute espèce d'intervention de l'Etat en matière économique; il est inutile de revenir sur l'examen de ces principes opposés qui se heurtent toutes les fois que l'intervention de l'Etat entre en jeu, ce sont exactement les mêmes que nous avons déjà eu l'occasion d'exposer. Mais si on peut laisser de côté la controverse de principe, il faut par contre examiner la question en fait, telle qu'elle se pose actuellement. Cette question, se pose dans les termes que voici :

aut-il protéer les hommes ontre les risues de l'existence ?

Il faut se demander si l'on considère ou non qu'il y ait un intérêt social sérieux à garantir la masse des hommes qui vivent au jour le jour contre les risques de l'existence, à avoir des institutions procurant à la masse des hommes un certain degré de sécurité et de stabilité des condition d'existence, leur procurant par exemple des allocations an cas de maladie, des soins médicaux ou pharmaceutiques, une pension lorsque l'invalidité survient avant la vieillesse ou lorsque la vieillesse elle-même survient. Si l'on considère que cet intérêt existe, il devient fort difficile de se refuser à admettre l'assurance obligatoire.

es autres formes de prévoyande et d'assurande sont insufisantes

En effet, l'expérience a démontré - et elle a été faite dans bien des pays - que ni les institutions d'assurances libres, ni même les institutions subsidiées n'apportaient une solution assez étendue du problème. Elles n'arrivaient jamais à grouper qu'une

Source : BIU Cujas

minorité d'hommes. L'assurance libre, de même que l'épargne, suppose un degré d'énergie et de contrôle sur soi-même assez rare qui n'est pas le fait de la majorité des hommes. On aurait pu croire que l'assurance subventionnée, gagnerait des catégories plus étendues de population. En fait, elle a donné des résultats plus étendus que l'assurance libre, mais l'expérience a démontré que, même subventionnée, l'assurance laissait encore en dehors la majorité des hommes. C'est pour cela qu'on est arrivé au principe, dans la plupart des pays, des assurances sociales obligatoires.

Objections faites à l'assurance obligatoire

Il y a contre ces institutions des objections dont certaines ont une force assez grande. Nous passons rapidement sur la première objection, dont la portée ne nous paraît pas très grande.

L'effort obligatoire ne vaut rien au point de vue moral

On a dit ceci: "L'assurance obligatoire n'a pas de valeur au point de vue moral. L'assurance ne vaut qu'autant qu'elle traduit un effort volontaire de l'assuré, et si cet effort est obligatoire elle n'a pas de mérite". C'est vrai; il n'y a pas de mérite à payer des cotisations quand on y est forcé. Seulement cette objection n'est pas du tout pertinente parce que la question n'est pas de savoir si l'assuré a du mérite ou non, la question est de savoir quelles sont les institutions d'assurances qui peuvent apporter une solution à peu près satisfaisante du problème posé. Or, puisque ni l'assurance libre ni l'assurance subventionnée n'arrivent à grouper la majorité des hommes exposés aux risques, il faut bien aller plus loin et avoir recours à l'assurance obligatoire.

On risque de faire tort à la prévoyance libre

On a dit aussi - objection plus sérieuse - que l'assurance obligatoire risque de faire tort à la prévoyance libre, parce que les sommes que l'assuré obligatoire a dû porter à l'assurance ne seront plus disponibles pour les actes de prévoyance libre que peut être, sans cela, il eût consenti à faire. L'objection est certainement sérieuse, cependant nous ne croyons pas qu'elle soit décisive. L'assurance obligatoire n'a d'abord pour objet que de donner un certain minimum de sécurité et n'assure, le cas échéant, que des indemnités ou des pensions qui n'atteignent jamais des chiffres très élevés, de sorte qu'au dessus de ce minimum il y a place pour des compléments volontaires. L'assuré peut très bien compléter par des versements plus élevés ce minimum que lui procure l'institution d'assurances obligatoires. Une seconde considérations permet d'écarter cette objection; c'est que, en fait, dans les pays qui, les premiers, ont pratiqué l'assurance obligatoire, on n'a pas remarqué que l'assurance obligatoire ait fait véritable

Mais l'assuré peut très bien y avoir recours cependant

Source : BIU Cujas

ment du tort à la prévoyance volontaire. On a vu, au contraire, sauf dans les périodes de crise ou personne n'a plus d'argent à dépenser, les institutions de prévoyance libre continuer à se développer à côté des institutions d'assurances obligatoires.

Voici maintenant des objections plus sérieuses.

La première c'est que l'assurance sociale obligatoire présente, multipliés par un fort coefficient, les vices ordinaires de toute institution d'assurances Dans toute assurance, même privée, il y a un certain nombre de défauts assez sensibles. D'abord, quelle que soit leur utilité économique, les assurances sont d'une gestion assez compliquée et assez coûteuse. D'autre part, toute institution d'assurances à l'inconvénient d'exciter l'esprit de fraude, les assurés ayant toujours la pensée de frauder l'assureur et de réclamer des indemnités auxquelles ils n'ont pas droit. Enfin l'assurance a l'inconvénient de diminuer, dans une certaine mesure, la vigilance de l'assuré. Sachant qu'il touchera une indemnité en cas d'accident il apporte dans la plupart des cas une vigilance moindre à se prémunir. On a souvent fait remarquer que les automobilistes assurés étaient peut-être moins soucieux, non seulement de la vie des animaux qu'ils rencontrent sur leur passage, mais de la vie des humains que ceux qui ne sont pas assurés.

Ces vices inévitables de l'institution d'assurance, l'assurance sociale les accroît, parce qu'elle est institution d'Etat. Elle est moins bien armée que l'assurance privée pour lutter contre les fraudes possibles des assurés; elle est aussi plus coûteuse, étant chose administrative.

D'autre part, les institutions de prévoyance privées n'englobent qu'une minorité de prévoyants volontaires, tandis que l'assurance obligatoire englobe la masse humaine tout entière, avec ses défauts, son manque de prévoyance et sa moralité assez faible. Telles sont les raisons pour lesquelles l'assurance obligatoire présente, multipliés par un coefficient très fort, les vices ordinaires de l'assurance.

La seconde objection, c'est que l'assurance obligatoire se traduit inévitablement par une lourde charge pour l'Etat, les entreprises, - car les employeurs supportent une partie, en général la moitié, de la cotisation - et enfin pour les bénéficiaires mêmes de l'assurance.

Il est vrai que les assurés peuvent espérer y échapper, soit en réclamant et en obtenant des augmentations de salaires, soit parce que l'employeur acceptera de prendre à sa charge, non seulement la partie légale qui lui incombe, mais aussi la partie qui incor

Source : BIU Cujas

à l'assuré. Seulement, si l'assuré y réussit dans certains cas, notamment dans les périodes de prospérité économique, dans les périodes de dépression la situation change et, à l'heure actuelle, il n'y a plus qu'un petit nombre d'employeurs, qui puissent prendre à leur charge la part de l'assuré.

En ce qui concerne l'Etat, il n'est pas, en général, facile de mesurer exactement à l'avance ce que sera la charge qui pèsera sur lui. C'est un fait certain que, dans toutes les lois de prévoyance sociale qu'on a faites jusqu'à présent, on s'est toujours trompé, en moins, sur la charge que l'Etat devait supporter.

L'institution des assurances sociales doit être faite par étapes

La conclusion c'est que l'assurance sociale est fondée, en principe, et qu'elle apporte à la masse des salariés assurés des avantages certains : certitude d'être secouru en cas de maladie, certitude d'avoir une pension en cas d'invalidité ou vieillesse, Seulement il ne faut pas trancher la question sur le seul terrain des principes et, avant d'instituer un système complet d'assurances obligatoires, il faut considérer les circonstances du moment et du lieu, tenir compte des charges fiscales, de la phase économique dans laquelle on se trouve. D'une façon générale la conduite la plus sage en cette matière est de ne pas prétendre instituer tout de suite un système complet mais de procéder par étapes.

L'assurance ne compense que partiellement le risque prévu

Enfin on s'imagine et on dit assez souvent que les systèmes d'assurances obligatoires apportent une solution complète au problème des conditions d'existence de la majorité des hommes. C'est une illusion et le système d'assurances sociales le plus perfectionné n'apporte au problème des risques de l'existence qu'une solution manifestement incomplète. Cela est facile à démontrer.

Les institutions d'assurances, même les plus parfaites, ne peuvent faire autre chose que de donner une compensation pécuniaire lorsque le risque prévu se réalise: compensation qui, dans la plupart des cas est simplement partielle. Si la maladie survient par exemple, le malade assuré touchera une allocation représentant une partie de son salaire, en principe la moitié, et il aura droit aux soins médicaux et pharmaceutiques. C'est une compensation très appréciable, mais il vaudrait mieux n'être pas malade. L'assuré qui sera frappé d'invalidité ou qui sera atteint par la vieillesse touchera une pension, mais celle-ci ne remédie que d'une façon imparfaite aux maux qu'entraînent après elles l'invalidité et la vieillesse

Evidemment la maladie, l'invalidité, la vieillesse, les accidents sont des maux qu'il ne peut être

Source : BIU Cujas

question d'éliminer. Mais, tout de même, on peut diminuer le nombre des accidents du travail par des aménagements meilleurs des ateliers; on peut diminuer le nombre des maladies par de meilleurs conditions d'existence et par une hygiène plus rigoureuse et on peut même, par ces meilleures conditions de vie, retarder l'âge de la vieillesse.

La question se pose alors dans les termes suivants: Instituer des assurances c'est très bien. Cela remédie partiellement aux maux dont souffrent les hommes. Mais ce n'est pas tout et il reste en dehors des institutions d'assurances des problèmes extrêmement complexes et difficiles qui consistent à améliorer d'une façon générale les conditions d'existence matérielles et morales de la majorité des hommes. En dehors de l'assurance il reste donc un champ énorme de questions sociales à explorer.

Les institutions françaises en vue de l'amélioration des conditions d'existence des ouvriers

Pour montrer maintenant en action les idées générales qui viennent d'être exposées, on fera un résumé sommaire des institutions françaises en cette matière

Dans la législation française, il y a trois choses importantes, dont une seulement se rattache directement à l'assurance proprement dite. Il y a une législation sur les accidents du travail, dont l'objet est d'indemniser les victimes d'accidents au cours du travail. Mais cette législation ne se rattache pas directement au principe de l'assurance. Ce n'est donc pas une institution d'assurances sociales.

Il y a ensuite la loi, extrêmement importante et complexe, qu'on appelle loi des assurances sociales. Nous sommes là tout à fait dans la matière des assurances sociales. Cette législation a été constituée par deux lois qui se suivent à peu d'intervalle, l'une en 1928 et l'autre en 1930;

Enfin il y a un système d'allocations de chômage, mais ne se rattachant pas non plus l'idée d'assurance car il consiste en crédits inscrits, soit au budget de l'Etat, soit aux budgets des départements et des communes. Ce n'est ddonc pas une institution d'assurances, mais plutôt une institution d'assistance aux chômeurs.

La législation des accidents du travail. Le principe du risque professionnel

La législation des accidents du travail repose sur le principe du risque professionnel, qui a été formulé dans les dernières années du XIXème siècle. Ce principe est le suivant. Le législateur a considéré que, pour l'employeur les accidents du travail survenant dans son personnel sont un risque inhérent à sa profession et c'est en vertu de ce principe que les employeurs sont tenus pour responsables, pécuniai-

rement parlant, des accidents du travail, qui surviennent dans leurs entreprises. La loi ne prétend pas, pour établir cette responsabilité, que l'employeur soit en faute. L'idée du risque professionnel est tout à fait étrangère à cela. On considère que cette réparation pécuniaire des accidents est quelque chose qui doit entrer dans les frais généraux, comme y entrent les frais de réparation et de renouvellement du matériel, pourrait-on dire.

Ce principe, qui a été introduit chez nous par une loi de 1898, a été à l'origine très contesté, mais il est, à l'heure actuelle, tout à fait entré dans nos habitudes. On le trouve maintenant dans presque toutes les législations.

En matière d'accidents du travail, l'assurance n'est pas obligatoire

En matière d'accidents du travail, l'assurance n'est pas obligatoire. L'entrepreneur sur qui pèse la responsabilité pécuniaire s'assure dans la plupart des cas, mais il n'y est pas obligé et, en tout cas, c'est lui qui s'assure, et non les salariés. Ceux-ci ont droit à indemnité et c'est à l'employeur à voir s'il peut ou non s'assurer pour couvrir les risques qui pèsent sur lui.

Le fonds de garantie

Toutefois, étant donné que l'assurance n'est pas obligatoire, bien qu'elle soit très largement pratiquée en fait, le législateur a du prévoir le cas où l'employeur, qui ne s'est pas assuré, devient insolvable et ne pourrait plus continuer à payer les indemnités qu'il devait en vertu de la loi. Pour écarter des assurés ce risque de non paiement, la loi de 1898 a institué ce qu'on appelle un fonds de garantie alimenté avec des centimes additionnels, qui portent sur l'ensemble des commerçants et des industriels. En somme, le système revient à répartir, par le moyen des centimes additionnels, sur l'ensemble du patronat, les conséquences du défaut de prévoyance de ceux qui ne se sont pas assurés.

En fait l'assurance est très largement pratiquée au moyen de sociétés d'assurance libres, contrôlées par l'Etat. En outre, l'Etat a institué une caisse nationale d'assurance contre les accidents du travail, qui a une clientèle extrêmement restreinte. Elle a plutôt pour but d'empêcher les sociétés d'assurances de porter trop haut les tarifs des primes; elle joue en somme un rôle de régulateur.

La législation des assurances sociales

La législation des assurances sociales a été instituée par la loi du 5 avril 1928. Cette loi, avant même d'être appliquée, a suscité tellement de critiques qu'il a fallu la modifier sur des points extrêmement importants et nombreux, au moyen d'une autre loi du 30 avril 1930. Ce qu'on appelle la législation des assurances sociales est l'ensemble juridique même

Source : BIU Cujas

formé par ces deux textes de loi.

L'application du régime a commencé le Ier Juillet 1930.

La loi de 1910 sur les retraites ouvrières et paysannes

Ces lois n'étaient pas les premières qui instituaient un système d'assurances sociales. Il y avait déjà, auparavant, une loi du 5 avril 1910 sur les retraites ouvrières et paysannes, beaucoup plus restreinte dans son objet que la législation actuelle. Elle n'instituait que des retraites de vieillesse avec cependant une part très petite de pensions d'invalidité.

Le domaine des assurances sociales

Le domaine actuellement couvert par la législation de 1928-1930 est beaucoup plus étendu. Il englobe les risques de maladie, d'invalidité, de vieillesse et, dans cette législation, la maternité donne le même droit aux indemnités que la maladie. Enfin cette législation a institué, mais pour une somme faible, une assurance au décès, dont l'objet est de procurer à la famille de l'assuré un petit capital pour faire face aux premier frais. Elle a institué aussi une participation aux charges de famille.

Le risque de chômage a été écarté. Toute institution d'assurances et même d'allocation de chômage rencontre des difficultés particulières considérables L'allocation de chômage est beaucoup plus difficile à faire fonctionner correctement que les autres institutions de prévoyance sociale.

Les deux catégories d'assurés

Il y a dans le système d'assurances des lois de 1928-1930 deux catégories d'assurés: il y a les assurés obligatoires, c'est-à-dire ceux qui sont contraints d'entrer dans les institutions, et les assurés facultatifs, c'est-à-dire ceux qui peuvent se faire inscrire, mais qui n'y sont pas obligés. En fait, la catégorie des assurés obligatoires est bien plus nombreuse que celle des assurés facultatifs.

Les ressources de l'assurance

Les ressources de l'assurance sont constituées principalement par des versements proportionnels au salaire, qui depuis le commencement de l'application de la loi, représentent en moyenne 8 % du salaire. Ce n'est là qu'une moyenne parce que les assurés sont rangés par catégories, chacune correspondant à certaines limites de salaire, limite minimum, limite maximum. Pour chaque catégorie, il y a un chiffre de versement fixe et comme la catégorie comprend des salaires allant de tel à tel chiffre, il en résulte qu'on ne peut indiquer ici que des moyennes.

A partir de 1934, le versement sera de 9 % et enfin à partir de 1940 il sera de 10 %. On avait d'abord prévu un versement de 10 % dès le début de l'application, mais comme cela était extrêmement lourd, on a ensuite réduit cette somme pour les premières années .

Source : BIU Cujas

Mais dès l'année prochaine, si on ne modifie pas la loi, ce sera le taux de 9 %.

En principe, ce versement est pour moitié à la charge de chacune des deux parties. Moitié pour l'employeur, qui subit ainsi sans en bénéficier la charge de l'assurance et moitié à la charge du bénéficiaire. Seulement la situation de l'employeur est plus lourde que celle du salarié. L'employeur seul est obligé de faire le versement. L'assurance ne connaît que lui et il doit apporter en temps voulu le montant des cotisations prévues. Si le versement n'est pas fait, c'est lui qui est responsable. La charge est d'autant plus lourde qu'il y a toute une comptabilité, dans les grandes entreprises au moins, qu'il faut organiser pour ces versements des cotisations et ces services présentent des frais supplémentaires appréciables pour l'entreprise.

D'autre part, l'employeur a bien le droit de récupérer, lors de chaque paye, la moitié de la cotisation sur le salaire qu'il verse. Mais, au moins dans les premiers temps d'application de la loi, il a été très difficile de faire cette récupération et beaucoup d'employeurs soit volontairement, soit parce qu'ils ont eu de la peine à faire autrement, ont gardé pour eux la charge entière des versements d'assurances. Mais depuis que la crise économique a atteint notre pays et que beaucoup d'entreprise sont dans une situation délicate, cette situation a changé et il n'y a plus maintenant qu'un très petit nombre d'entreprises, qui puissent encore garder pour elles la charge totale des cotisations.

Les assurés agricoles

De son côté, l'Etat a des dépenses à faire à différents titres. Il supporte d'abord des frais d'administration, mais qui ne sont à vrai dire la partie la plus considérable de ses dépenses. La partie la plus importante se réfère à une catégorie particulière d'assurés, les assurés agricoles.

Lorsque a discuté cette législation des assurances sociales de 1921 à 1928, l'agriculture a fait entendre ses plaintes et ses desiderata. Elle a dit qu'elle voulait bien bénéficier des assurances sociales, mais qu'étant donné la modicité de ses gains, il lui était impossible de supporter les mêmes versements qui incombent au commerce et à l'industrie. On a alors cherché le moyen de donner satisfaction à l'agriculture, c'est-à-dire de l'englober dans le système d'assurances, mais en lui évitant les mêmes versements qu'à l'industrie et au commerce.

Finalement on a abouti au système suivant: Pour les professions agricoles, on a prévu le bénéfice des prestations, allocations et pensions prévues par la

Source : BIU Cujas

loi, sauf - et c'est une exception importante - les pensions d'invalidité. On ne prévoit pour les professions agricoles que la pension de vieillesse. On a donné comme raison qu'on se portait mieux à la campagne qu'à la veille et que, par conséquent, l'invalidité était moins à craindre. Seulement on n'impose soit aux employeurs soit aux salariés de l'agriculture que des versements calculés à 25 % seulement des versements qui incombent aux autres professions. A salaire égal, la charge des versements est donc seulement le quart pour les professions agricoles de ce qu'elle est pour les professions commerciales ou industrielles. Mais, comme il fallait bien assurer l'équilibre des caisses d'assurances, c'est l' Etat, c'est-à-dire la collectivité des contribuables, qui prend à sa charge la différence.

Heureusement pour l'Etat, l'assurance sociale est très peu répandue jusqu'à présent dans le monde agricole. En général, on s'y montre rétif à l'introduction des assurances sociales. Le résultat pour l'Etat, c'est que sa charge est moins lourde que celle qu'on avait prévue. On estimait qu'à partir de 1932 la charge globale à inscrire au budget serait comprise entre 1150 millions et 1400 millions. En fait, la charge incombant à l'Etat ne dépasse pas 850 millions dans le budget actuel. Seulement, lorsque l'assurance pourra se répandre dans les milieux agricoles on verra la charge de l'Etat augmenter proportionnellement

La mise en train du système a été extrêmement pénible et difficile. On peut dire que le système a mal choisi son moment pour entrer en scène, parce que la loi a commencé à s'appliquer au moment où la crise commençait à sévir chez nous.

...s nombre des ...ssurés à la ...in de 1932

A la date du 31 décembre 1932, on trouvait immatriculés sur les registres des assurances 10.341.000 assurés. Sur ces dix millions environ, il n'y en a que 111.000 qui sont des assurés facultatifs. Du 1er juillet 1930, date de la mise en application de la loi au 31 Janvier 1933, le total des versements fait dans les caisses d'assurances s'est élevé à 8.983 millions Mais il faut remarquer, conséquence inévitable de la dépression économique, qu'en 1932 il y a une baisse sensible des versements par rapports à 1931. Au mois de Janvier 1933, il y a une nouvelle baisse très considérable par rapport au mois de Janvier 1932

Il est certain qu'à l'heure actuelle, pour un très grand nombre des assurés qui demeurent immatriculés, les versements ne sont plus faits d'une façon régulière.

...arge moyenne ...nnuelle impo-

Si l'on veut calculer la charge moyenne annuelle que les institutions d'assurances sociales imposent

Source : BIU Cujas

sée à la collectivité nationale.

à la collectivité nationale, voici ce qu'on trouve. En faisant bloc des versements faits par les employeurs et des sommes inscrites au budget de l'Etat, on trouve que la charge moyenne annuelle dépasse un peu quatre milliards de francs, sur quoi 3.180 millions sont à la charge des employeurs et des salairés. Il y a là un supplément considérable, qui vient s'ajouter au montant des charges fiscales, et il faut en tenir compte, lorsqu'on veut calculer exactement les charges de toutes sortes qui pèsent sur le pays.

L'institution d'assurances sociales ne couvre pas le risque de chômage. Le projet de loi, tel qu'il était rédigé à l'origine, ne parlait pas de ce risque Lors de la discussion à la Chambre des députés, on n'a pas non plus introduit ce risque. C'est la commission du Sénat, saisie du projet, qui a introduit le risque de chômage, pour une part d'ailleurs relativement faible. Mais lorsque le texte ainsi modifié est venu en discussion publique devant le Sénat, d'un commun accord, on a pris le parti de disjoindre ce qui avait été ajouté par la commission du Sénat, non qu'on n'ait voulu entrer dans la discussion de principe, mais parce que en fait, le chômage apparaissait alors comme un risque à peu près nul en ce qui concerne notre pays. En effet, sauf des cas de crise exceptionnellement grave comme celle que nous traversons, la question du chômage ne se pose pour nous que d'une façon très atténuée. Nous avons une population qui augmente très lentement; nous avons un afflux considérables de main-d'oeuvre étrangère, qui vient dans les périodes de prospérité et qui, faute de travail s'en va dans les périodes de dépression économique, Il y a là une sorte de volant régulateur, qui fait que la question du chômage est pour nous tout à fait à l'arrière-plan en temps normal

Lorsqu'on parle de l'assurance chômage, on en écarte, tout ce qui est chômage volontaire. Par conséquent le chômage qui est le fait d'une grève n'est pas assuré. Les grévistes sont des chômeurs volontaires, auxquels l'assurance ne s'applique pas. On exclut également de l'assurance chômage involontaire, dû à l'état de santé ou d'âge du chômeur. La cessation du travail résultant de l'invalidité, de l'accident du travail, de la vieillesse, de la maladie est couverte par d'autres législations; la loi des assurances sociales intervenant dans ce cas, il n'y a pas à se préoccuper de ce risque.

Les allocations de chômage

Le chômage actuel est d'une intensité tout à fait exceptionnelle et, depuis qu'il y a des statistiques à ce sujet, on n'avait jamais vu de chiffres approchant ceux d'aujourd'hui. En France, les chiffres

Source : BIU Cujas

sont relativement bas. L'année dernière, on a dépassé 300.000 chômeurs. A l'heure actuelle, on est tombé au dessous de 300.000. Mais si on considère l'ensemble du monde, on estime - car ce sont des chiffres comportant une certaine dose de conjecture - qu'il y a 25 à 30.000 millions de chômeurs. Dans des pays comme l'Angleterre, les Etats-Unis, l'Allemagne, ce n'est pas par centaines de mille, c'est par millions que se chiffre actuellement le nombre de chômeurs.

Les deux systèmes d'allocations

La conséquence de cet état de chose, c'est que dans tous les pays, il a fallu instituer des allocations de chômage. Seulement ces allocations se rattachent à deux systèmes différents. Dans un certain nombre de pays, il y a une institution d'assurance-chômage, un système organisé, qui implique le paiement de cotisations, soit par les employeurs, soit par les salariés soumis au risque de chômage. Dans d'autres pays, et c'est notamment le cas de la France, il n'y a pas de système d'assurance chômage. Mais en fait, on a dû instituer des allocations de chômage, qui n'ont pas comme contre-partie le versement préalable de cotisations. Dans le système français, on se borne à inscrire des crédits, soit au budget de l'Etat, soit aux budgets des autres collectivités aministratives: départements, communes, Ce sont ces crédits qui subviennent aux dépenses des allocations de chômage.

Difficulté pour faire fonctionner ces système

L'assurance chômage - et il faut en dire autant des allocations de chômage - soulève une foule de questions très délicates et l'assurance chômage est bien plus difficile à faire fonctionner d'une façon correcte que les autres formes d'assurances sociales

Lorsqu'un chômeur se présente à la caisse d'assurance pour toucher l'allocation il faut savoir dans quelle mesure son chômage est imposé par les circonstances. Il faut s'assurer qu'il cherche réellement du travail; il faut s'assurer qu'il ne refuse pas un travail qui lui est offert, dans des conditions normales C'est un contrôle fort difficile à instituer

Dans les périodes de dépression économique et de baisse générale des prix, comme celle que nous traversons depuis 1929, il est inévitable que tous les revenus, quels qu'ils soient, exprimés en monnaie, diminuent. Les salaires ne peuvent pas échapper à cette loi commune. Le péril des allocations de chômage, lorsqu'elles sont fixées trop haut et accordées avec un contrôle insuffisant, c'est de permettre de maintenir artificiellement pendant un temps plus ou moins long, un taux de salaire qui n'est plus en accord avec les circonstances économiques du moment. C'est un inconvénient que l'Angleterre n'a pu éviter et il est certain que le système de l'assurance chômage a

Source : BIU Cujas

contribué à maintenir ce chômage d'environ 2.500.000 personnes qui est endémique depuis plusieurs années dans ce pays.

Par conséquent l'assurance chômage présente de très grandes difficultés.

Les institutions concernant le chômage, en France.

En France, nous avons deux sortes d'institution concernant le chômage. Il y a une loi du 22 avril 1905, qui a institué un système de subventions versé sous des conditions à déterminer aux caisses syndicales de chômage. Il y a des syndicats, qui ont institué chez eux des caisses de chômage et la loi a prév que des subventions, tirées du budget, seraient versées à ces organismes pour leur venir en aide. Mais les sommes versées à ces caisses sont très modestes.

La seconde organisation existant en France exig des sommes beaucoup plus lourdes. C'est ce qu'on appelle le fonds national de chômage. Ce fonds est une création de la dernière guerre. Dès les premières semaines de la guerre, on s'est imaginé, à tort d'ailleurs, qu'il allait y avoir un chômage extrêmement étendu. On n'avait pas prévu que les usines d'armes et de munitions allaient absorber tout le personnel disponible. On avait donc prévu du chômage et c'est alors qu'on a créé, en août 1914, ce fonds national de chômage. L'objet de ce fonds était de venir pécuniairement en aide, non pas directement aux chômeurs mais aux fonds de chômage, qui seraient créés, soit par les départements, soit par les communes.

Après la guerre, comme bien loin qu'il y ait du chômage, on manquait de personnel, le fonds national de chômage est entré pour ainsi dire en sommeil. Il en a été tiré par la crise économique et, à l'heure actuelle, des sommes importantes y sont inscrites. Des dispositions nombreuses et compliquées ont été prises pour régler les modalités selon lesquels le fond national de chômage vient en aide, soit aux fonds des départements, soit aux fonds des communes.

F I N

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS BIBLIOTHÈQUE

Source : BIU Cujas