

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

YVES-GUYOT

La valeur et les prix (fin)

Journal de la société statistique de Paris, tome 65 (1924), p. 219-233

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1924__65__219_0

© Société de statistique de Paris, 1924, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

II

LA VALEUR ET LES PRIX

[Fin (1).]

XIV — LE CARBURANT NATIONAL ET L'ALIMENTATION

Cependant, les avantages donnés par le monopole de l'alcool d'industrie possédé par l'Etat a multiplié le nombre des hectares consacrés aux betteraves de distillerie.

	Hectares	Quintaux
1923. Totaux généraux.....	29.680	10.785.150
1922. —	21.820	6.689.190
1921. —	20.160	3.768.080
1920. —	17.460	4.683.900
1919. —	20.840	4.681.970

Les promoteurs du carburant national invoquent beaucoup l'utilité de la betterave pour la culture du blé : mais la culture du froment en 1923 occupait 5.526.000 hectares; admettons que les emblavures de betteraves de distillerie atteignent cette année un chiffre égal à celui de 1913, soit 51.000 : la proportion des superficies occupées par les betteraves à sucre est deux fois plus grande. Ils sont audacieux ceux qui considèrent que la culture de betteraves à distillerie, destinées à produire du carburant national, est un facteur sérieux d'alimentation, alors que l'étendue de leurs emblavures est de 0,92 % de celles du blé.

XV — EVALUATIONS RURALES

Je viens de parler de la fantastique évaluation d'un inspecteur général de l'agriculture; mais, dans un sens opposé, les évaluations d'hommes qui participent à la vie agricole ne méritent que la confiance la plus limitée. En voici deux exemples personnels. Dans l'Ille-et-Vilaine, arrondissement de

(1) Voir les numéros d'avril et mai 1924,

Rennes, en 1919, un vieux notaire me dit en me parlant d'un fermier d'une terre de moins de 40 hectares : Il gagne 8.000 francs par mois.

— Cela me paraît beaucoup : 96.000 francs par an donneraient plus de 2.400 francs par hectare. Cela dépasse certainement le gain habituel de son genre d'exploitation et du rendement des terres de cette région.

Emporté par l'ardeur de sa conviction, il me répliqua :

— Mais vous ne savez donc pas qu'il vend 55 veaux par an 500 francs chacun.

— Vraiment? lui dit une interlocutrice. Comment fait-il? il n'a que 30 vaches.

Mais le fermier qu'on gratifiait de pareils revenus montrait son incapacité d'évaluer le gain des autres en disant d'un modeste marchand de bois des environs :

— Il peut mettre de côté tous les soirs 10.000 francs nets.

M. Paul Boncour propose, dans le *Quotidien* du 3 mars, de constituer, dans chaque canton, « une commission composée d'anciens combattants et de représentants des syndicats de fonctionnaires des finances, qui se chargeraient bien de retrouver les fortunes de guerre évanouies ».

Les évaluations que je viens de donner prouvent la garantie que présenteraient ces commissions « d'anciens combattants et de syndicats de fonctionnaires ».

XVI — LA TAXATION DU PAIN

L'agriculteur est ruiné : la cherté ne vient pas de lui, mais du marchand (le mercanti) et du boulanger.

Telle est la tradition qui a dominé la Révolution française, provoqué le maximum (1) et qui n'a pas disparu!

Pendant la guerre, nous sommes revenus à des procédés de l'ancien régime : des préfets mettaient des barrières entre les départements, comme il y en avait entre les anciennes provinces!

Enfin, on a eu recours à toutes sortes de taxations, et ce qu'il y a d'admirable, c'est l'aplomb des ministres, des sous-secrétaires d'Etat au ravitaillement, disant : « J'ai tant de blé, j'en aurai tant, je le distribuerai! »

Et ces attitudes n'ont pas disparu!

La taxation a produit ses effets habituels : Disparition des objets sur les marchés; vente en dehors à des prix de contrebande.

J'ai conduit pendant de longues années une campagne pour faire abolir l'article 30 de la loi des 19-22 juillet 1791 portant « la taxe des subsistances ne pourra provisoirement avoir lieu dans aucune ville ou commune du Royaume que sur le pain et la viande, sans qu'il soit permis, en aucun cas, de l'étendre sur le vin, sur le blé, les autres grains, ni aucune espèce de denrées. »

Ce provisoire dure toujours et, depuis la guerre, a été singulièrement aggravé par la politique économique de réaction à laquelle consent si facilement le suffrage universel.

(1) Voir MARION, *Le maximum*, *infra*, § xxii.

Il y avait 300 maires à la Chambre des Députés : il y en a peut-être davantage aujourd'hui : ils voulaient conserver cet instrument d'arbitraire. Dans certaines communes, la taxe du pain servait de plate-forme électorale; toutefois il n'y en avait guère que 900 sur les 35.000 communes où elle fut appliquée.

Un boulanger peut l'é luder dans une certaine mesure en donnant une forme arrondie à son pain. Il sait que de tous les volumes, la sphère est celui qui présente le moins de surface : c'est donc le moins sujet à l'évaporation; c'est un bon réservoir d'eau; et le pain ne se compose que de deux éléments : la farine et l'eau. Le boulanger, condamné par la taxation à vendre à perte remplace la farine par l'eau.

On veut s'entêter de temps en temps à obliger le boulanger à donner un poids exact à son pain, quoiqu'il y ait toujours une différence entre le poids du pain, sortant du four, ayant toute son eau, et le pain rassis qui l'a perdue.

Si la taxation se heurte, pour la boulangerie, à ces difficultés, elles sont encore plus grandes pour la viande.

XVII — LA TAXATION DE LA VIANDE

Une enquête de M. Clairgeon, directeur de l'approvisionnement de Paris, donne les renseignements suivants :

Un fonds de boucherie, rue des Petits-Carreux, vendu 12.000 francs avant la guerre, fut revendu cette année 150.000 francs; un fonds, rue Saint-Denis, est passé de 1.500 à 26.000 francs; un autre, rue Saint-Charles, de 16.000 à 250.000; un autre, rue de Trévisse, de 5.000 avant la guerre à 22.000 en 1922 et, six mois plus tard, à 55.000!...

Voici, au surplus, la progression de valeur, depuis l'armistice, constatée par des ventes successives, de trois fonds de boucherie dans des quartiers populaires :

Années	Rue de Charonne	Rue Clisson	Avenue des Gobelins
1919	4.500	6.000	20.000
1921	12.250	14.000	70.000
1923	30.000	54.000	105.000

D'après une enquête faite par la commission de l'agriculture du Sénat et dont les résultats ont été consignés dans l'exposé des motifs d'une proposition de loi de M. Faure, sénateur, le prix moyen de la viande nette sur pied, aux centres de production, était, en juin 1923, d'environ 5 fr. 50 le kilo pour le bœuf. Tous frais compris, le même kilo devait revenir, dans les boucheries de Paris, à 6 fr. 50 ou 7 fr. Or, dans certains quartiers, il était vendu jusqu'à 20 francs.

J'ai toujours entendu parler des bénéfices scandaleux des bouchers. Vers 1883 ou 1884, un boucher de la rue de la Roëtie, qui était président du syndicat de la boucherie, me confia sa comptabilité depuis dix années. Avec mon ami Léon Donnat et deux ou trois amis, nous l'examinâmes d'une manière très serrée et nous n'y découvrîmes pas les exagérations qu'on attribue généralement aux bouchers.

Dès cette époque, il y avait un élément de cherté pour les bons morceaux : tout le monde en voulait. Les bas morceaux sont aussi nourrissants que les bons, seulement, ils exigent une bonne cuisine.

Un des plus grands progrès à réaliser dans l'alimentation, c'est l'apprentissage de la cuisine.

Ceux qui n'en connaissent pas les principes élémentaires dépensent plus et n'obtiennent que de mauvais résultats. Dans une grande ville de province, une importante bouchère se lamentait en disant : — Malgré tous mes conseils, les femmes de l'arsenal ont pris l'habitude d'acheter du filet de bœuf pour faire leur pot-au-feu.

La taxation de la viande est impossible. Vous ne pouvez imposer un prix uniforme à des produits qui peuvent avoir les qualités les plus variées.

Ensuite, il y a une grande différence entre de la viande parée et de la viande vendue avec ses déchets : à égalité de poids, la première sera plus chère; comme rendement utile, elle sera meilleur marché.

XVIII — LES PRIX DE REVIENT ET LES PRIX DE VENTE DANS L'INDUSTRIE

Nous venons de parler de la difficulté de déterminer les rapports des prix de revient et des prix de vente pour les agriculteurs.

Pour les autres industriels, les expériences faites lors des discussions des tarifs de douane dans les divers pays prouvent que les difficultés ne sont pas moindres.

Au mois d'avril 1923, M. Mahaim, professeur à l'Université de Liège, ancien ministre de l'Industrie et du Travail, publia dans l'*Acheteur* un article dans lequel, comparant les prix courants d'un fabricant de tissus de lin et de coton avant la guerre, et les prix du moment, il montrait que le coefficient d'augmentation, pour 210 articles, était en moyenne de 6 1/2 et dépassait, pour un grand nombre, 7 1/2.

Il citait pour une maison une nappe pur fil qui, avant la guerre, coûtait 12 fr. 50 et qui était facturée 122.

Il ajoutait que la matière première était abondante, au point que le lin pourrissait dans les Flandres et que le coton brut, en Amérique, se vendait au prix d'avant-guerre.

Trois représentants de l'industrie textile, le président de la *Cotonnière*, comte Van de Hemptuine, le président de l'*Office Central du Lin*, baron Armand Casie, et le vice-président de l'Association belge de Tissage, répondirent en exposant la hausse des prix de revient :

« ... Votre article semble ignorer complètement la décomposition des prix de revient. Vous devriez savoir, cependant, dans cet ordre d'idées, que le coton brut qui, aux Etats-Unis, coûte environ 1 fois 1/2 le prix d'avant-guerre, revient actuellement en francs belges, par suite du change et de l'augmentation du fret, à environ 5 fois plus qu'en 1914. Comment peut-il être nécessaire de vous faire remarquer, d'autre part, que dans l'industrie du coton, le coefficient de majoration des salaires horaires est de 5 à 6, suivant les catégories d'ouvriers? Qu'en outre, par l'effet de la loi des huit heures, les frais généraux de fabrication, amortissement du matériel, etc.,

doivent être répartis sur une production hebdomadaire inférieure de 23 %? Qu'enfin, toutes les autres matières premières, telles que charbon, huiles, cuir, etc., ont augmenté dans les mêmes proportions?

« Les tissus de coton se trouvent, et pour les mêmes causes, devant des prix de revient majorés dans la même mesure.

« Quant à la filature et au tissage de lin, leur situation précaire est si notoire qu'elle suscite, dans tous les milieux, les commentaires les plus pessimistes. Le coefficient d'augmentation des salaires horaires y est d'ailleurs de 5 à 7 et la production hebdomadaire diminuée de 30 % par suite de l'application de la loi des huit heures.

« Nous ne voulons pas vous laisser sous l'impression de simples considérations d'ordre théorique. Nous vous prions, au contraire, d'en venir aux faits et d'envisager les résultats acquis. Consultez à cet égard les annexes du « *Moniteur* ». Vous toucherez du doigt la situation d'ensemble des firmes cotonnières et linières les plus importantes et pourrez juger des bénéfices pharamineux réalisés par ces exploitants! ».

L'Office Central des Filateurs ajoutait :

« L'odorat de M. Mahaim aura été désagréablement frappé de la puanteur dégagée par le tissage. Le détenteur ne laisse pas pourrir son lin, et le lin a été si rare que la moindre demande en fait immédiatement monter le prix. »

La lettre aurait pu ajouter que les lins de Russie étaient les plus employés avant la guerre. Cette source d'approvisionnement avait disparu; maintenant, on peut s'en procurer en quantité suffisante.

D'après une revue des industries du lin et du chanvre publiée par le *Moniteur des Intérêts matériels* le 10-11 mars 1924 :

« La quantité totale de lin et d'étoffe de lin consommée annuellement avant la guerre, par les quatorze filatures gantoises, était de 35.000 tonnes. Actuellement, elle est moindre. La situation est encore transitoire et peu propre à se traduire par des chiffres statistiques de quelque valeur.

« Ceci est également vrai en ce qui concerne la production. Avant la guerre, les filatures gantoises produisaient annuellement plus de deux millions de paquets de fils, dont les cinq sixièmes étaient exportés.

«
« Depuis la guerre, les quantités produites ont beaucoup varié de période en période; la reconstitution du matériel endommagé ou dégarni par les réquisitions, la pénurie, et, à un certain moment, la mauvaise qualité des matières premières, sont autant de causes qui ont influé sur la régularité de la production immédiatement après l'armistice. »

L'article finit par cette phrase :

« Mais, actuellement, grâce à leur outillage moderne, les usines gantoises sont à même d'assurer à une industrie déjà séculaire le renom dont elle jouissait avant la guerre. »

Cette phrase doit être rassurante au point de vue des prix; mais il faudra toujours tenir compte des coefficients du coût des matières premières produits par le change et de la main-d'œuvre.

XIX — LA HAUSSE PAR L'INFLATION

La première phase de l'inflation est caractérisée par la disproportion entre l'augmentation du pouvoir d'achat et l'immobilité des stocks disponibles. De là une hausse des prix immédiate.

Elle donne de gros bénéfices aux agriculteurs, aux industriels, aux commerçants, à tous ceux qui ont quelque chose à vendre.

L'industriel a son stock aux prix de la veille. Ses charges immobilières ne changent pas, son outillage est acquis : les salaires sont fixés. Il produit, les prix s'élèvent; toute la hausse est bénéfice pour lui.

Il se réapprovisionne pendant la première phase de l'opération : il se trouve prêt à refaire l'opération qu'il a déjà faite; l'augmentation des salaires ne vient qu'en seconde ligne; il profite de cet intervalle, et la hausse lui donne encore un bénéfice.

Il va ainsi de palier en palier, jusqu'à un moment où la dépréciation de la monnaie est telle qu'elle ne représente plus une hausse de prix et que toute vente future constitue une perte.

L'émission d'un papier-monnaie dans les proportions du rouble ou du mark équivaut à sa destruction. Toute nouvelle impression devient une mise au pilon. Tout nouveau billet émis détruit la valeur des anciens et absorbe la sienne.

— On manque de monnaie, disent les émetteurs; et plus ils montrent d'activité, plus ils font le vide de la monnaie, puisqu'ils remplacent des marks et des roubles par des millièmes.

Cependant, si tout acheteur désire la baisse, nombre de vendeurs désirent la hausse : ils cherchent à la maintenir par des moyens factices, tels que le protectionnisme; et ils trouvent que l'inflation a eu la qualité de faire hausser les prix.

Mais le pouvoir donné au papier-monnaie s'arrête à la frontière. Alors intervient le change, qui entraîne des prix de plus en plus élevés pour tous les objets achetés au dehors.

Quand vous ne pouvez acheter une £ qu'avec 50 francs, les prix qui en résultent sont augmentés de 100 %; qu'avec 75 francs, ils sont augmentés de 200 %; qu'avec 100 francs, ils sont augmentés de 300 %.

Le Journal des Débats du 14 mars disait :

« Sous l'influence de la hausse du dollar, le coton a franchi au Havre le cours de 1.000 francs. En avril 1920, on a connu la parité de 970 francs; puis, vendredi dernier, on a eu le terme à 1.020 francs en clôture au Havre, à 1.050 francs le lendemain sous la pression du dollar coté 26 fr. 26, ce qui remettait en définitive le coton effectif de filature à presque 1.100 francs les 50 kilogrammes.

« On pourrait faire des observations analogues concernant la laine. »

La demande est la force motrice de l'industrie; car l'industriel ne produit pas pour ses besoins personnels, mais pour les besoins des autres.

La hausse restreint la demande et provoque l'offre. Au moment où la production éprouve le plus grand besoin de débouchés, la hausse les restreint ou les supprime.

Les protectionnistes subissent souvent cet effet de la loi de l'offre et de la demande : le relèvement des prix provoque à la fois l'offre et la diminution des prix : donc la baisse.

XX — LES PRIX DANS LES PAYS A MONNAIE AVARIÉE

M. Charles Gide a donné quelques renseignements sur les enquêtes qu'il a faites l'année dernière. Je les résume.

Le franc valait 100 roubles à Moscou; à Vienne, 3.600 couronnes; à Varsovie, 100.000 marks polonais; à Berlin, 3 milliards 1/2 de marks allemands.

Mais ces cours variaient non pas seulement de jour en jour, mais d'heure en heure.

Le collègue anglais de M. Charles Gide, M. May, achète à une station allemande une boîte d'allumettes 400 millions de marks. Il remet en paiement un billet d'un milliard de marks. Le vendeur n'ayant pas de quoi changer, M. May lui dit : « Gardez le tout »; le tout ne valait que 0 fr. 30 français, mais c'était cher pour une boîte d'allumettes.

« Quand, dans un pays, la monnaie est tombée au-dessous d'un certain niveau, on continue à l'employer comme mode de paiement, mais elle ne sert plus comme monnaie de compte : tous les prix sont évalués en or ou équivalents de l'or.

« En Russie, par exemple, tous les prix de vente, dans les magasins, tous les salaires et traitements sont établis en roubles d'or — cela ne veut pas dire qu'on paie effectivement en roubles d'or, car il n'y en a pas, mais on donne une somme de roubles-papiers équivalente au rouble d'or et calculée d'après le cours coté chaque jour à la Bourse Noire, comme on l'appelle. Ainsi, j'ai demandé dans un magasin le prix de chaussures ordinaires d'hommes (bottines lacées) : c'était 14 roubles-or. Si j'avais voulu réaliser cet achat, j'aurais dû donner des roubles-papier pour une somme équivalente; or, le rouble-or étant coté, ce jour-là, 800 roubles-papier, j'aurais donc eu à payer : $14 \times 800 = 11.200$ roubles. Le prix d'un complet varie, selon la qualité du drap, entre 70 et 100 roubles-or.

« Mais tout cela représente des prix très élevés en monnaie française. Car le rouble-or vaut exactement 2,66 franc-or; et comme le franc-or (par exemple, le franc suisse) vaut actuellement plus de trois fois le franc-papier, il en résulte que le rouble-or vaut plus que 8 francs-papier, ce qui met les bottines à 112 francs et le complet de 560 à 800 francs!

« Il en est de même dans les autres pays. Il n'y a pas de ville où la vie soit, en ce moment, plus chère qu'à Vienne, et pourtant, le franc y vaut 3.600 couronnes. Oui, mais voici, par exemple, la note d'une journée à notre hôtel :

Chambre	130.000	couronnes
Thé et beurre.....	20.000	—
Déjeuner	141.000	—
Dîner	80.500	—
Timbre	2.000	—
	<hr/>	
	373.500	couronnes

« Le change ayant été, à cette date, de 3.600 couronnes pour le franc, il faut donc diviser par ce chiffre le total ci-dessus; mais, même cette division faite, le quotient n'en est pas moins de plus de cent francs. J'ai payé un numéro du *Temps* 4.000 couronnes, soit 1 fr. 15, ce qui est vraiment cher. »

XXI — LES OBSTACLES A L'IMPORTATION ET LA PRIME A L'EXPORTATION

Un inflationniste impénitent me répond :

— Dites tout ce que vous voudrez; mais l'inflation présente deux avantages : par la dépréciation du change, elle ferme la porte aux produits étrangers et elle l'ouvre à nos produits dans les pays étrangers.

Je réponds : « Elle rend plus difficile notre approvisionnement; et vous êtes heureux qu'elle vous fasse payer cher votre café, votre sucre, votre pain, le coton de votre chemise et le drap de votre paletot. Vous aimez la dépense; vous pouvez y pourvoir, tant mieux pour vous.

— Mais vous ne contesterez pas les avantages de l'inflation pour l'exportation.

— Ils peuvent exister jusqu'à une certaine limite; mais l'élévation des prix qui résulte des changes les détruit.

Le *Free Trader* donne l'exemple suivant de l'influence de la dépréciation d'une monnaie étrangère sur l'importation d'un autre pays :

« Si, en France, on peut acheter 20 paires de gants moyennant 82 francs, et si ces 82 francs changés en £ 1 peuvent payer 15 paires de gants, alors il y a un gain à réaliser en envoyant vendre ces 20 paires de gants en Angleterre. Par la vente de 15 paires de gants, le marchand est rentré dans son prix d'achat de 82 francs ou £ 1. Il a en plus 5 paires de gants disponibles qui lui donneront un profit sérieux. Mais si, en France, 82 francs ne peuvent acheter que 10 paires de gants, il n'y aura pas avantage à envoyer ces 10 paires de gants avant de rentrer dans ses 82 francs. Il serait en perte.

« Quand un avantage résultant de la dépréciation de la monnaie existe, il ne peut être que temporaire.

Sir Herbert Hambling, dans une communication à l' « Institute of Bankers », a expliqué fort bien la question.

« Relativement à la concurrence temporaire provenant de la dépréciation des changes, il y a beaucoup d'exagération. Cette concurrence ne se produit que lorsque le change d'un pays est au-dessous de la vraie valeur intérieure de sa monnaie, mais le fait qu'un change est déprécié ne suffit pas pour assurer un subside aux exportations de ce pays. *En fait, si un change est déprécié lourdement, mais si, pour une raison ou pour une autre, il est coté au-dessus de la valeur intérieure, les exportations de ce pays, au lieu d'être avantageées, sont pénalisées.* »

La dépréciation du change est un obstacle à l'importation; et plus elle est forte, plus les achats à l'étranger sont onéreux.

Cette difficulté d'approvisionnement a pour résultat la cherté à l'intérieur du pays à monnaie dépréciée; or, *la cherté, c'est la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie en cours. Donc, comme conséquence : cotation du change de plus en plus supérieure à la valeur intérieure de la monnaie; et*

par conséquent, *diminution allant jusqu'à la suppression de la prime à l'exportation.*

A cette limitation naturelle de la prime à l'exportation, un autre facteur est ajouté, et par qui? Par les protectionnistes qui ne trouvent jamais assez élevés les obstacles aux importations, et qui, volontiers, s'enthousiasment pour la prime donnée aux exportations par la dépréciation de la monnaie; et, ô ironie! ils font une fois de plus exactement le contraire de ce qu'ils désirent.

Les mesures ayant pour but d'empêcher les importations ont pour résultat de fermer les débouchés que pourrait ouvrir la dépréciation monétaire.

Les obstacles à l'importation, en augmentant les prix à l'intérieur, diminuent, à l'intérieur, le pouvoir d'achat de la monnaie du pays. Ils tendent donc à le réduire à l'intérieur, au-dessous de celui qu'indique le change étranger et ils deviennent des obstacles à la prime à l'exportation résultant de la dépréciation du change.

L'exemple ci-dessus le prouve : la livre sterling ne peut plus acheter que 10 paires de gants au lieu de 20, et le prix de 10 paires de gants constitue une perte au lieu d'un gain.

XXII — CONSÉQUENCES DU MAXIMUM

Dans une de ces études si documentées dont notre collègue, M. Masson, a l'habitude, il a montré les effets du maximum établi comme un remède à l'avalissement des assignats. Il ne servit qu'à l'aggraver.

Il faisait le vide sur le marché et imposait des prix de contrebande. Nous avons vu cet effet se reproduire, heureusement avec atténuation, comme conséquence de toute taxation.

Pour l'établir, on avait invoqué la nécessité de limiter le prix du blé nécessaire au ravitaillement de l'armée et les commissaires ne pouvaient y parvenir qu'à la condition de n'en pas tenir compte.

Malgré l'échec lamentable et indiscutable de la loi du 4 mai 1793, Louis Blanc a affirmé que « jusqu'au 9 thermidor, les assignats restèrent presque toujours au pair », et M. Jaurès déclare : « Il n'y a pas eu famine. Il n'y a même pas eu pénurie. La loi du maximum restituait le crédit de l'assignat et servait par là merveilleusement le gouvernement révolutionnaire, l'État acheteur. »

Thucydide a défini l'histoire : « Connaître le passé pour prévoir l'avenir. »

Des déformations de ce genre expliquent les aberrations dont nous avons été et dont nous sommes encore témoins.

XXIII — CONSÉQUENCES DU CONTRÔLE DE L'ÉTAT

Dans un rapport du 22 novembre 1923, le Comité chargé au ministère de l'Agriculture de la distribution et des prix des produits agricoles, dont le président est lord Linlithgow, dit :

« Dans le commerce de détail, le comité a été frappé du fait que la fixa-

tion par l'Etat des offres et des prix avait profondément troublé le commerce normal de la majorité des commerçants de détail. Les consommateurs ont perdu l'habitude de distinguer entre les prix de tel et tel magasin; ils ont abandonné leur esprit d'investigation, la concurrence s'éteint et les commerçants ont perdu leur sauvegarde la plus effective contre l'impôt.

« L'absence de la concurrence fut aggravée par la distribution de 8.000 coupons (coupons d'alimentation) qui liait le consommateur à tel ou tel marchand. La détermination du profit du marchand de détail par le *Ministry of Food* détruisit l'initiative du marchand. Il ne s'est pas encore évadé de l'atmosphère du contrôle.

« Tant que les consommateurs n'auront pas repris l'habitude de choisir leurs fournisseurs, ils doivent accepter leur part de responsabilité dans les hauts prix du commerce de détail. »

XXIV — UN BON EXEMPLE

Dès le lendemain de l'armistice, le Gouvernement des Etats-Unis cessa d'intervenir dans la fixation des prix, sauf pendant une brève période pour quelques industries qui demandaient un certain délai pour assurer l'achèvement de certaines transactions engagées et pour leur permettre leur retour à l'état normal (1).

Les directeurs du *War Industries Board* signèrent une déclaration portant que la guerre étant finie, leur rôle était terminé, et qu'ils refusaient de s'occuper de nouveaux règlements : et ils fermèrent les portes le 31 décembre 1918. Le *Price fixing Committee* refusa toute demande pour établir de nouveaux prix et disparut le 1^{er} mars 1919; l'administration du charbon le 31 janvier 1919. La *Food administration*, l'administration de l'alimentation, ne continua de s'occuper que du blé et du sucre. La *Finance Exportation*, qui donnait des licences d'exportation, entra le 30 juin 1919 dans le *State department* pour liquidation.

Le Congrès ayant invité la section du Trésor à la rétablir pour fournir des subsides aux agriculteurs, le Président Wilson, le 9 janvier 1921, y opposa son veto qui resta sans effet. Ce n'est pas ce rétablissement que je cite comme un bon exemple.

XXV — PROJET DE LÉGALISATION DES CARTELS

Les hommes d'Etat, les membres du Parlement, la plupart des candidats au Parlement et aux autres assemblées, veulent assurer la cherté aux vendeurs et le bon marché aux acheteurs; et ils s'étonnent de ne pas parvenir à concilier les deux choses.

Le Gouvernement a déposé, le 28 juin 1923, un projet de loi ayant pour objet de modifier les articles 419 et 420 du Code pénal et d'instituer la déclaration obligatoire des ententes commerciales ou industrielles.

(1) *Prices. Annals of the American Academy of political and social Science*, p. 42.

Dans l'explication qu'il fournit sur la modification des articles 419 et 420, l'exposé des motifs dit :

« La définition large que nous donnons des éléments constitutifs du délit permettra d'empêcher certains industriels ou commerçants de transporter le monopole de fait qu'ils exercent sur le marché économique par la seule puissance de leurs capitaux pour faire monter d'une manière injustifiée des produits de première nécessité. »

L'exposé des motifs ne vise que les industriels et les commerçants. Aux particuliers, il témoigne de la méfiance : pour eux, il a augmenté, à la fois, la capacité d'interprétation du juge et les pénalités, d'une manière telle que tout homme prudent devrait s'éloigner de l'industrie et du commerce.

Puis, il entoure de toute sa sollicitude « les ententes qui, en réglémentant la concurrence pour la mettre en harmonie avec les besoins du marché, n'ont en vue que le maintien d'un équilibre normal entre la production et la consommation, la stabilité du marché et la régularité du travail, en évitant les crises de surproduction et de mévente, et qui sont, en outre, rendues nécessaires pour sauvegarder nos intérêts nationaux vis-à-vis de combinaisons du même ordre conçues à l'étranger ».

Et il complète cet exposé, dont chaque mot semble dicté par Tartuffe, par cette combinaison :

« Il importe de leur assurer les moyens de se développer librement, en les mettant à l'abri des investigations, même les plus discrètes, qui risquent de troubler la bonne marche des rouages industriels et commerciaux. »

On ne soumet aux investigations, même les plus indiscretes, que les industriels et commerçants indépendants : car ils ne doivent plus exister. Tous doivent être enrégimentés dans les ententes.

L'exposé des motifs continue :

« C'est pourquoi, moyennant une déclaration préalable, les ententes, coalitions ou associations industrielles et commerciales, ne peuvent être l'objet de poursuites pénales par application de l'article 419... Une entente, en agissant loyalement et en se soumettant à la déclaration visée par les articles 5 et 6 du présent projet de loi, aura le droit de décider, dans le but d'éviter un avilissement du cours et une crise de production, que les marchandises fabriquées par ses adhérents ne devront pas être vendues, pendant un certain temps, au-dessous d'un certain prix. Cette disposition paraît de nature à donner aux ententes légitimes la sécurité qu'elles réclament depuis longtemps. »

Quelle sécurité? Celle du monopole!

La déclaration de ces ententes sera gardée secrète pour le public. Leurs membres pourront faire avec les membres du gouvernement et les fonctionnaires toutes les combinaisons mystérieuses qui leur conviendront; magnifique mécanisme, à coup sûr, pour assurer la pureté des mœurs politiques et administratives!

Tandis que les Etats-Unis ont établi, en 1890, le *Sherman Act* pour assurer la liberté de la concurrence contre les trusts et monopoles, le Gouverne-

ment de la République française entend leur assurer une existence légale et la sécurité du monopole.

Les magnats allemands peuvent se féliciter de ce nouveau plagiat fait à la législation allemande par le gouvernement français : car cette loi n'est que la légalisation des cartels.

Ce projet de loi a pour but de maintenir les prix selon la volonté du vendeur, sans tenir compte des acheteurs. Seulement voici, en Allemagne, les résultats économiques de cette belle combinaison (1).

Au moment d'une crise, les cartels essayent d'empêcher les prix proportionnellement à une diminution de la demande. Ils maintiennent les prix sur le papier, sans tenir compte de la demande. Magnifique résultat! dit le producteur, au premier moment. Les prix restent suspendus très haut, mais la demande les respecte sans y toucher. Ils ne sont là que pour la montre. Ces prix facturés ont pour conséquence de prolonger la crise. La baisse de prix provoquerait des achats, des fabrications de la part de ceux qui, ayant des capitaux disponibles, profiteraient du bon marché pour être en mesure de bénéficier de la reprise des affaires. Cette hausse fictive la retarde. M. Liefmann (2) constate que c'est surtout pendant les périodes de dépression qu'on se plaint le plus des cartels et de leurs prix élevés.

Ce projet de loi a pour but d'importer en France l'organisation oligarchique allemande.

Les cartels ne peuvent stabiliser les prix : si l'acheteur intérieur se dérobe, ils ont recours au *dumping* qui constitue, à l'égard de l'étranger, le protectionnisme agressif.

Le système que reproduit le projet de loi essaye de supprimer entre les producteurs la concurrence économique dont bénéficieraient les consommateurs pour en faire les hommes liges des monopoles constitués légalement.

Tandis que, dans un marché libre, le prix de vente a toujours une tendance à se rapprocher du prix de revient, ils essayent, par la subordination de l'acheteur, d'établir le prix de vente qu'il leur convient.

C'est le régime industriel du bon plaisir que voulaient établir les auteurs de ce projet de loi.

Mais cette constitution de cartels ayant mission officielle d'imposer des prix au gré de leurs dirigeants, a effrayé la commission de la Chambre des Députés. Le rapport a laissé de côté toute cette partie du projet de loi. Elle est mise en réserve.

La Chambre des Députés ne s'est occupée que de la réforme des articles 419 et 420 du Code pénal.

XXVI — LA RÉFORME DES ARTICLES 419 ET 420 DU CODE PÉNAL

L'article 419 est une survivance du décret du 26 août 1793 sur le maximum.

Avant la guerre, ces articles n'avaient guère été appliqués. Dans l'affaire

(1) Voir YVES-GUYOT, *Causes et Conséquences de la guerre*, p. 157.

(2) *Cartels et trusts*, par Robert LIEFMANN, professeur à l'Université de Fribourg-en-Breslau, 1909. Traduction française, 1914 (libr. Giard). Cf. *Marché Financier*, par Arthur RAFFALOVICH.

même du syndicat des cuivres, coalition formée entre la Société Française des Métaux, dirigée par Secrétan, le Comptoir d'Escompte, et les principales compagnies minières de l'étranger, la Cour de Paris réforma le jugement de première instance par le motif qu'il n'y avait pas eu d'engagement positif pris par les coalisés de ne pas vendre au-dessous d'un certain prix.

La jurisprudence qui s'est constituée ensuite a accepté toutes sortes de régularisations de prix et d'ententes sous le couvert de la loi de 1884 pour les syndicats.

Puis la loi de 1916, contre « la spéculation illicite », a imposé aux tribunaux l'obligation de déterminer « les prix normaux », de distinguer entre « la spéculation licite et la spéculation illicite », de sévir contre « les bénéfices exagérés ».

En réalité, cette année même, nombre de députés voulaient ressusciter la loi de 1916, en insérant les pires de ses dispositions dans l'article 419 du Code pénal.

Pendant trois ou quatre séances, la discussion à la Chambre des Députés a roulé sur les vagues expressions dont je viens de parler.

M. de Moro-Giafferi voulait absolument introduire dans la loi, comme caractéristique du délit, le « bénéfice exagéré ». Son discours a été un dialogue qui n'a pas manqué de pittoresque. Si vous voulez frapper le bénéfice exagéré du commerçant, pourquoi ne pas frapper aussi le bénéfice exagéré de l'avocat? Et si on frappe le bénéfice exagéré, on doit compenser aussi la perte exagérée!

Mais quand y a-t-il bénéfice exagéré? Un Gouvernement fait un coup d'inflation. Il en résulte un fort bénéfice pour tous ceux qui ont quelque chose à vendre, correspondant aux besoins du moment. Les bénéfices dépassent les prévisions permises pour un temps normal. Celui qui profite de ce bénéfice exagéré n'en est pas responsable, puisqu'il résulte d'un fait auquel il était étranger.

L'article additionnel de M. de Moro-Giafferi fut repoussé par 318 voix contre 176.

Les articles 419 et 420 étaient des survivances. On a voulu les rajeunir et les débats auxquels a donné lieu cette opération prouvent l'inefficacité du résultat auquel ils ont abouti.

Voici les dispositions essentielles du nouveau texte :

« Tous ceux : 1° Qui par des faits faux ou calomnieux semés sciemment dans le public, par des offres jetées sur le marché à dessein de troubler les cours, par des suroffres faites aux prix que demandaient les vendeurs eux-mêmes, par des voies ou moyens frauduleux quelconques; 2° Ou qui, agissant individuellement ou par réunion ou coalition, auront exercé ou tenté d'exercer sur le marché une action dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande, seront punis d'un emprisonnement de deux mois à deux ans et d'une amende de 2.000 à 100.000 francs, voire d'une interdiction de séjour de deux ans au moins à cinq ans au plus.

« Le tribunal pourra, de plus, prononcer, s'il y a lieu, l'interdiction des droits civils et politiques et ordonner l'affichage du jugement.

« **ART. 3.** — Le tribunal ne pourra être saisi que par le renvoi qui lui sera fait conformément aux dispositions de l'article 130 du Code d'instruction criminelle. Si l'inculpé réclame une expertise contradictoire, il sera adjoint à l'expert désigné par le juge d'instruction un expert choisi par l'inculpé. En cas de désaccord entre les experts, un tiers expert sera désigné par le juge d'instruction.

« La loi est applicable à l'Algérie et aux colonies. »

L'aggravation de l'ancien texte se trouve dans le paragraphe 2. Elle vise « l'acte d'un individu dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de l'offre et de la demande ». Au fond, c'est le délit d'accaparement qu'on a essayé de ressusciter par cette phraséologie vague et amphigourique. Le spéculateur qui profite des bas prix pour fournir le marché futur quand le besoin se manifesterait se conforme tout simplement au jeu de la loi de l'offre et de la demande et il ne peut faire de profit qu'à la condition d'en suivre rigoureusement les mouvements. Mais chaque fois qu'il fait une offre ou qu'il fait une demande, il en modifie le cours, soit en baisse, quand il vend, soit en hausse quand il achète. Qui pourra dire à quel degré de vente ou d'achat il trouble le jeu naturel de l'offre et de la demande ?

Les pénalités sont d'une rigueur absurde. Elles ne seront que rarement appliquées : et probablement, ceux qu'elles frapperont pourront, non sans vraisemblance, affirmer qu'ils ne sont que des boucs émissaires.

Cependant, les auteurs de la loi ont pris au point de vue de la procédure certaines précautions contre les chantages que cette loi pourrait susciter.

Les membres du Parlement qui se sont engagés dans cette discussion ont paru ignorer qu'en Belgique, on a remplacé les articles 419 et 420 par l'article 311 ainsi conçu :

« Les personnes qui, par des moyens frauduleux quelconques, auront opéré la hausse ou la baisse du prix des denrées ou marchandises ou papiers, ou effets publics, seront punies d'un emprisonnement d'un mois à deux ans et d'une amende de 300 à 2.000 francs. »

Le rapporteur de la loi à la Chambre des Représentants dit :

« L'abrogation partielle de l'article 419 du Code Pénal aura l'avantage de ne pas permettre que le commerce soit inquiété : elle contiendra, en outre, cet utile enseignement que la loi divorce avec des préjugés qui n'ont trop souvent conduit qu'à des actes coupables. La libre concurrence détruit plus facilement les hausses factices que toutes les dispositions des lois. »

En Angleterre, la liberté des coalitions commerciales, déjà proclamée par un acte de 1772, a été formellement reconnue par la loi du 4 juillet 1844, qui abolit totalement les délits d'accaparement et de monopole.

XXVII — LA LIBERTÉ DES PRIX ET LA CONCURRENCE

Ces articles 419 et 420 sont en contradiction avec le principe de la liberté de vente, dont les magistrats français ont donné la définition suivante :

« La liberté de l'industrie a pour conséquence la faculté de vendre ou de

ne pas vendre, c'est-à-dire de vendre aux conditions qu'il plaît à l'industriel de fixer et le droit de suspendre l'écoulement de ses produits, s'il doit avoir intérêt à ne pas vendre à un prix rémunérateur » (1).

Nul ne peut contester cette vérité si clairement formulée par des juges.

Au XVIII^e siècle, alors que le transport des marchandises et des valeurs se heurtait à des difficultés matérielles et politiques, aux corporations, maîtrises et jurandes, aux douanes de province à province, l'abbé Baudeau disait :

« L'accaparement ne peut avoir lieu que dans le cas où le commerce est gêné par des prohibitions et restreint par des privilèges. Le moyen le plus simple et le plus certain d'empêcher les accaparements est donc dans la liberté la plus parfaite, sans prohibitions, sans injonctions (2). »

Les transformations économiques qui ont caractérisé le XIX^e siècle, les moyens de transport qui ont rapetissé le globe, ont montré la prescience de l'abbé Baudeau.

Depuis les Physiocrates, Turgot, Adam Smith, les résultats de la concurrence ne sont plus discutables. *Dans tout marché libre, les prix de vente ont toujours une tendance à se rapprocher des prix de revient.*

Le seul moyen efficace d'assurer le bon marché aux consommateurs — et tout le monde est consommateur — c'est d'assurer la plus large liberté de l'industrie et du commerce.

Elle comporte la séparation de l'Etat et des prix : et les hommes politiques y gagneront en considération, car ils ne donneront plus le spectacle ridicule de vouloir unifier la cherté et le bon marché.

Les hommes d'Etat doivent rester sourds à tous les conseils de dévaluation, dits de stabilisation qui ne sont que des conseils de banqueroute, ayant pour but de maintenir une cherté qui ne serait que le résultat de la dépréciation d'une fausse monnaie.

Comportant une dépréciation définitive du change, elle place toute nation qui la subit dans un état d'infériorité à l'égard des autres nations qui restent fidèles à une monnaie saine.

Le Gouvernement français doit poursuivre la réduction systématique et continue de l'inflation vers la déflation. Ce but nettement affirmé est un coefficient indispensable de son crédit.

YVES-GUYOT.

(1) Trib. civ. de la Seine, 21 mars 1892. Trib. corr. de Marseille, 18 mai 1892.

(2) *Encyclopédie méthodique du XVIII^e siècle.*