

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

HENRI DECUGIS

La statistique des sociétés commerciales

Journal de la société statistique de Paris, tome 82 (1941), p. 145-154

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1941__82__145_0

© Société de statistique de Paris, 1941, 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/>

LA STATISTIQUE DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES ⁽¹⁾

I

Les statistiques relatives aux sociétés commerciales ou à forme commerciale — tout incomplètes qu'elles soient — nous montrent d'une façon véritablement saisissante, le sens des transformations profondes qui se sont produites dans la structure économique et sociale des principaux pays civilisés, depuis environ un siècle et surtout au cours de ces dernières années.

Le temps limité dont je dispose aujourd'hui m'oblige à restreindre mes observations aux sociétés françaises et parmi celles-ci aux sociétés coopératives de consommation d'une part et aux sociétés commerciales et industrielles

(1) Communication faite à la Société de Statistique le 19 mars 1941.

proprement dites créées, les unes sous la forme de sociétés de personnes, et les autres sous la forme de sociétés de capitaux à responsabilité limitée. L'évolution de ces diverses catégories de sociétés va nous montrer de singulières déviations qui sont en passe de bouleverser, de fond en comble, l'armature de notre civilisation contemporaine.

Le commerce et l'industrie étaient basés, en France, au début du siècle dernier, presque exclusivement sur l'artisanat et sur le patronat petit et moyen recrutés dans des milieux ruraux et urbains où le sens de la responsabilité personnelle et le respect des engagements pris étaient traditionnels et formaient les piliers solides de l'économie française. Nous allons voir ce qui en reste à l'heure actuelle.

II

Tout d'abord, examinons ce que les chiffres nous enseignent au sujet du mouvement coopératif sur lequel de très grands espoirs avaient été fondés au siècle dernier.

Depuis 1867, le législateur français a favorisé le développement des sociétés coopératives, d'une façon d'ailleurs assez artificielle, notamment en leur accordant des avantages fiscaux importants qui n'ont été atténués que tout récemment, et surtout en frappant de taxes progressives de plus en plus lourdes les magasins de détail appartenant à des établissements capitalistes à succursales multiples.

Chose curieuse, depuis quelques années, plus le mouvement coopératif se développe et plus le nombre des coopératives va en diminuant. C'était le contraire au début. Cette évolution récente est visible surtout en France, en Angleterre et même dans quelques autres pays voisins.

Par contre, le nombre des membres des sociétés coopératives va en s'accroissant rapidement, ainsi que leur volume d'affaires total.

La comparaison des statistiques nous fait saisir ici sur le vif un mouvement de concentration des entreprises coopératives. Il les a fait presque complètement dévier de leur direction initiale.

Considérons seulement les Coopératives de consommation qui, dans tous les pays, sont les plus nombreuses et les plus importantes, car les Coopératives de production ne se sont guère développées que dans le domaine agricole, laiteries, fromageries, vinification.

Au siècle dernier, des économistes bien intentionnés avaient cru distinguer dans la Coopérative de consommation un très bel instrument de progrès moral et de paix sociale. Des liens personnels devaient se développer entre des consommateurs peu nombreux, se connaissant tous et dirigeant eux mêmes leur petite Coopérative locale, pour leur profit commun. La valeur éducative de ces modestes coopératives aurait pu être considérable, si les principes du début avaient été maintenus. Elles auraient été une vaste pépinière où se seraient formés les futurs chefs d'entreprises doués d'esprit d'initiative et de décision, constituant ainsi de solides cadres sociaux.

Mais aujourd'hui les Coopératives ont bien dévié de leur but initial, surtout en France et en Angleterre. Elles sont devenues, notamment en France, de grandes entreprises commerciales à tendances socialistes plus ou moins avouées.

Leurs dirigeants sont souvent imbus de la notion de lutte des classes et ont fait de la Coopérative un instrument de guerre contre le petit patronat d'abord et ensuite contre le capitalisme des grands magasins.

Ils cherchent à recruter des adhérents par tous les moyens, pour augmenter le chiffre d'affaires avant tout. Les Coopératives vendent les marchandises assez sensiblement au-dessus du prix coûtant, en quantités toujours croissantes, de manière à réaliser des bonis de plus en plus importants, dont une partie notable est utilisée dans des buts politiques.

Les petites Coopératives ont été assez récemment groupées en Unions régionales, tout en conservant une autonomie apparente et une entité juridique distincte, de façon à échapper à la taxation sur les établissements à succursales multiples, mais elles n'ont plus leur indépendance. Elles sont aujourd'hui solidement tenues en mains et gouvernées par les dirigeants du mouvement coopératif. Ce ne sont plus des organismes libres. Les dirigeants locaux ne sont plus des chefs, mais des subordonnés tenus d'obéir aux directives venues d'en haut.

La statistique va nous éclairer sur tout cela.

Prenons le cas de la France depuis 1900, date à partir de laquelle on a dressé des statistiques à peu près sérieuses :

En 1900, il y avait en France 939 sociétés coopératives de consommation ayant fourni des renseignements statistiques. Elles comptaient seulement 375.000 membres, soit une moyenne de 399 membres par société.

En 1913, le nombre de celles qui fournissaient des renseignements s'était notablement accru. Il y en avait 3.085, mais le nombre de leurs membres s'était accru dans une proportion beaucoup moindre, puisqu'il ne représentait plus qu'une moyenne de 284 membres par société. C'était encore l'idée coopérative à peu près pure, sans couleur politique très accusée.

Mais après la guerre de 1914 1918, nous assistons à un brusque renversement de la tendance. Les partis avancés ont compris que la coopération pouvait devenir entre leurs mains un instrument d'une puissance incomparable et ils s'en emparent.

Le mouvement coopératif change alors de sens et commence à évoluer en sens contraire. Un mouvement de concentration se produit avec une intensité extraordinaire.

On fonde de tous côtés un grand nombre de Coopératives nouvelles. Elles atteignent en 1920 le chiffre record de 4.039 sociétés ayant fourni des renseignements statistiques, mais avec un nombre moyen de 618 membres, doublant et au delà l'effectif moyen de 1913. Puis le nombre des Coopératives tombe rapidement.

En 1934, krach de la Banque des Coopératives. Les Unions régionales groupent alors de tous côtés les petites coopératives locales et prennent la tête du mouvement de concentration.

En 1936, dernière année dont les chiffres ont été publiés, le nombre de ces Coopératives ayant fourni des renseignements statistiques tombe à 975. Il diminue donc de plus des trois quarts, alors que le nombre de leurs membres bondit à 2.582.000 membres, soit une moyenne de 2.732 membres par société.

Nous sommes bien loin des 284 membres de 1913. L'effectif moyen de 1936 est neuf fois plus élevé.

Pendant la période de 1921 à 1936, le nombre total des Coopératives de consommation (y compris celles n'ayant pas fourni de renseignements statistiques), était tombé de 4.768 à 2.865. C'est donc une chute rapide et presque verticale du nombre de sociétés et une montée non moins rapide du nombre des membres.

Quant au chiffre total d'affaires, il s'est accru dans des proportions colossales, passant, d'après M. Lasserre, de 317 millions en 1913 à plus de 4 milliards en 1931. Il atteignait encore 3 milliards 316 millions en 1935. Mais ici, les chiffres sont influencés par les fluctuations des prix et des salaires, par le chômage et par les variations de la conjoncture économique générale, bien plus que par le mouvement coopératif proprement dit.

L'essentiel à retenir est ceci :

De 1913 à 1936 inclus, le nombre des coopérateurs en France s'est accru considérablement, passant de 879.000 à 2.582.000 d'après l'*Annuaire de la Statistique générale*. Il a donc à peu près triplé en vingt trois ans.

Mais, en même temps, le nombre des membres par société a progressé trois fois plus vite, passant de 284 à 2.732. Il a presque décuplé, ce qui a permis d'atteindre ce chiffre d'affaires global oscillant entre 3 et 4 milliards par an.

À l'heure actuelle, les Coopératives de consommation sont d'ailleurs soutenues, ou plutôt maintenues sous la dépendance d'organismes bancaires importants qui ont eu des fortunes diverses et dont certains bénéficient des subsides de l'État. Sans ces banques, elles ne disposeraient évidemment pas des capitaux nécessaires pour réaliser un pareil chiffre d'affaires.

En effet, le capital social des Coopératives, sur lequel on n'a de renseignements précis qu'à partir de 1920, n'atteignait à cette époque que 24 millions et demi. En 1936, il dépassait 103 millions, fonds de roulement ridiculement insignifiant pour réaliser 3 ou 4 milliards d'affaires. Il leur faut donc se procurer les capitaux nécessaires au moyen de considérables crédits bancaires;

Ainsi les sociétés coopératives ne sont plus aujourd'hui des organisations anti-capitalistes qu'au sens politique du mot. En fait, elles sont devenues de grands organismes utilisant savamment la puissance d'achat de plusieurs millions de familles. Les petites Coopératives locales du début ont perdu leur autonomie initiale. Elles se fournissent dans les magasins de gros de la Coopération suivant les directives et à des prix qui leur sont imposés d'en haut.

Les coopérateurs sont désormais encadrés solidement et embrigadés par des dirigeants qui disposent de capitaux considérables et s'en servent pour lutter énergiquement tant contre les grands magasins que contre le petit patronat local du commerce de détail.

En résumé, le mouvement coopératif, au lieu d'émanciper les petits et les humbles, les a enrégimentés dans une discipline collective de plus en plus rigide. Il y a là un exemple remarquable de la déviation de l'idée primitive.

III

La seconde partie de mes observations a pour objet de vous retracer les grandes lignes de l'évolution actuellement en cours. Nous voyons, en effet, les sociétés de personnes, c'est-à-dire les sociétés en nom collectif ou en commandite remplacées peu à peu par des sociétés de capitaux fonctionnant sous la forme de sociétés anonymes ou à responsabilité limitée.

Nous allons ainsi constater — et cela n'a rien de réconfortant — que les profondes transformations de la structure des sociétés commerciales en France survenues depuis quelques années témoignent d'un fléchissement accentué du sentiment de la responsabilité personnelle dans les milieux commerciaux et industriels.

Pendant tout le xix^e siècle et jusqu'aux années qui ont suivi la guerre de 1914-1918, ce sentiment était encore vivace et profondément ancré dans la mentalité française. Les risques légalement attachés à la qualité d'associé-gérant en nom fortifiaient le sentiment du devoir et le respect des engagements pris. La faillite était considérée comme une catastrophe morale entachant l'honneur du commerçant et de sa famille.

Il était de tradition dans la bourgeoisie française qu'à part certaines grandes sociétés anonymes maniant des capitaux considérables et d'ailleurs relativement peu nombreuses, la très grande majorité des entreprises commerciales et industrielles du pays étaient dirigées personnellement par leurs propriétaires indéfiniment responsables de leurs engagements commerciaux sur tous leurs biens, soit comme commerçants individuels, soit comme associés en nom collectif.

L'autorité et la responsabilité étaient solidement concentrées dans les mêmes mains. Chaque fois qu'une entreprise s'agrandissait et avait besoin de capitaux dépassant les moyens personnels des propriétaires, ceux-ci se bornaient le plus souvent à s'adjoindre des commanditaires, mais ils restaient eux-mêmes à la tête de leur société, comme associés en nom, tenus indéfiniment des engagements sociaux sur tous leurs biens, et susceptibles d'être déclarés personnellement en faillite, le cas échéant.

C'est ainsi que, de 1880 à 1924, le nombre annuel des constitutions de sociétés en nom collectif était allé en s'accroissant de façon constante, passant de 3.919 en 1880 à 8.116 en 1924. Il avait donc plus que doublé en quarante-cinq ans.

Pendant le même intervalle, l'accroissement des constitutions de sociétés en commandite simple avait été plus rapide encore. Il avait triplé, passant de 292 en 1880, à 1.016 en 1923 et à 903 en 1924. Les créations de sociétés en commandite par actions avaient aussi progressé, dans une proportion un peu moindre.

Mais après la guerre de 1914-1918, la notion de responsabilité personnelle et le sentiment de l'honneur commercial ont commencé à s'affaiblir. On a renoncé de plus en plus à la société en nom collectif. Le nombre annuel des constitutions de sociétés anonymes est allé en augmentant considérablement. De 2.116 en 1922, il a bondi à 3.070 en 1925. Il a, il est vrai, sensiblement décliné depuis lors, mais non pour revenir à la société en nom collectif. En

fait, il a décliné, tant en raison de l'essor prodigieux des sociétés à responsabilité limitée instaurées par la loi de 1925, que de la crise économique générale.

Il suffit actuellement d'un capital minimum de 50.000 francs pour fonder une société à responsabilité limitée, ce qui évite à bien peu de frais aux associés d'être mis en faillite personnellement, au cas d'insolvabilité de la société. C'est ainsi que le nombre des constitutions de sociétés à responsabilité limitée a atteint 11.971 en 1927 et s'est maintenu, chaque année depuis lors, autour de 6.000 à 7.000, jusqu'à la veille de la guerre actuelle.

La loi de 1925 a ainsi porté un coup fatal aux sociétés de personnes. Du coup, le nombre annuel de constitutions de sociétés en nom collectif qui s'élevait encore à 8.116 en 1924 est tombé à 973 en 1934 et à 65 en 1936, dernier chiffre publié. Cette forme de société est aujourd'hui presque abandonnée.

Quant aux constitutions de sociétés en commandite par actions, leur déclin a été plus rapide encore. De 236 en 1924, les constitutions sont tombées à 27 en 1933 et à 25 en 1934. Depuis lors, beaucoup de celles qui avaient été fondées antérieurement se sont transformées en sociétés à responsabilité limitée ou anonymes, de sorte que leur nombre absolu diminue d'année en année, tout comme celui des sociétés en nom collectif.

On se trouve donc en présence d'une disparition très rapide des sociétés gérées par des associés personnellement responsables. Il y a là un fait social dont l'importance est considérable.

Il faut bien constater, en effet, que la décadence de la moralité commerciale a suivi une marche parallèle à celle du déclin de ces sociétés, ainsi qu'en témoigne l'accroissement inquiétant des clôtures pour insuffisance d'actif des faillites de sociétés anonymes ou à responsabilité limitée.

C'est ainsi que s'est trouvée gravement affaiblie la notion du respect des engagements pris et de l'honneur commercial qui était traditionnelle, lorsque les sociétés en nom collectif ou en commandite constituaient la forme de société la plus usitée pour les entreprises petites et moyennes. Toute l'armature morale du pays a fléchi.

Il est singulièrement attristant de constater que depuis une quinzaine d'années la fiscalité a fortement contribué, non seulement à empêcher la création de sociétés sous l'une de ces deux formes, mais encore de provoquer la transformation de celles existantes.

La rigueur infiniment regrettable de la législation fiscale a assujéti intégralement les associés en nom à l'impôt général sur le revenu, même sur les bénéfices sociaux mis en réserve, c'est-à-dire restant investis dans l'entreprise. Un décret du 30 mars 1939, il est vrai, a apporté une atténuation apparente à cette situation, mais seulement dans les sociétés où la commandite dépasse 25 % du capital total. L'effet utile de l'exonération a été d'ailleurs pratiquement supprimé par le même décret qui :

1° a introduit des dispositions nouvelles grevant désormais de l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers les intérêts, produits et bénéfices annuels des parts d'intérêt des associés gérants en nom;

2° ne tient plus compte des charges de famille de ces derniers, car désor-

mais l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux est établi non plus au nom de chacun d'eux, mais sous une cote unique au nom de la société.

Le décret du 30 mars 1939 a ainsi retiré d'une main ce qu'il accordait de l'autre et il a, en outre, aggravé la situation des associés gérants qui sont pères de famille. Des réformes de ce genre sont nuisibles et devraient être rapportées.

IV

Une pareille situation compromet gravement la solidité morale du pays et pénalise durement un nombre considérable de pères de famille. Il paraît donc indispensable d'y remédier promptement et énergiquement par des mesures appropriées.

1^o Du point de vue de la moralité commerciale, le droit pour un commerçant qui dépose son bilan ou qui tombe en faillite de ne pas être déclaré responsable personnellement des dettes de son entreprise ne devrait, en effet, lui être accordé que si les capitaux engagés dans l'affaire ne représentent pas un chiffre dérisoire.

Il faudrait donc relever au moins à 200.000 francs le capital minimum des sociétés à responsabilité limitée. La dépréciation monétaire survenue récemment justifierait, à elle seule, le relèvement du minimum légal. Il pourrait être fixé à 500.000 francs pour les sociétés anonymes dont le capital n'est assujéti actuellement à aucun minimum.

2^o Il paraît indispensable d'inciter énergiquement les commerçants et les industriels, petits et moyens, à revenir en masse au régime de la société en nom collectif ou en commandite, en leur accordant des avantages fiscaux sérieux et réel, qui compenseront le risque pécuniaire assumé par les associés gérants en nom sur tous leurs biens, ainsi que le risque moral d'être personnellement frappés des déchéances de la faillite.

V

En résumé, l'étude des statistiques concernant les sociétés de toute nature nous apporte des renseignements précieux sur les transformations sociales qui s'accomplissent sous nos yeux. Elle nous éclaire, en outre, sur les dangers de certaines réformes législatives inconsidérées et sur le peril d'une fiscalité plus soucieuse des recettes immédiates que du maintien de l'armature morale du pays.

Henri DECUGIS.

DISCUSSION

M. BARRIOL félicite M. Decugis de sa très intéressante communication et dit que les observations faites par l'orateur au sujet des sociétés coopératives de consommation, s'appliquent exactement aux sociétés coopératives de production; il suit, en effet, de très près, ces sociétés dont la plupart ont recours à la Banque des Coopératives de production qu'il contrôle depuis plus de vingt-cinq ans sur la demande du ministre du Travail. On assiste d'ailleurs

en ce moment, à une nouvelle éclosion de ces sociétés qui reçoivent de très grands encouragements de la part de l'État pour leur *démarrage*. L'avenir dira ce qu'on doit penser de ce mouvement.

M. DIETERLEN estime que la cause première de l'évolution décrite par M. Decugis et, en particulier, du fléchissement de la moralité commerciale, doit être cherchée dans les conditions générales de la vie économique à partir de la guerre de 1914-1918, dans l'instabilité monétaire et, plus encore, dans l'instabilité des prix.

D'une part la hausse des prix, lorsqu'elle est due à l'inflation, est génératrice de bénéfices nominaux qui apportent un stimulant artificiel à l'esprit d'entreprise et ne tardent pas à la corrompre.

Les conséquences de la baisse des prix sont plus graves encore. Entre 1927 et 1935 l'indice des prix de gros a fléchi en France de plus de 50 %. Des baisses d'une ampleur égale se sont produites au cours du XIX^e siècle; mais elles s'étaient sur un beaucoup plus grand nombre d'années. Jamais la vitesse de baisse n'avait été aussi rapide. A partir de 1930, les hommes d'affaires se sont trouvés, avec une clientèle raréfiée, des charges fixes dont le poids réel s'accroissait, des salaires difficilement compressibles, devant des problèmes d'amortissement de stocks souvent insolubles. Beaucoup d'entre eux étaient menacés de ruine par une déflation dont ils se sentaient irresponsables. Il n'est pas étonnant que, dans ces conditions, la notion de responsabilité commerciale se soit singulièrement émoussée.

« M. MAX LAZARD soulignant l'intérêt des observations présentées par M. Dieterlen, demande au rapporteur s'il ne voit pas, en effet, dans la baisse des prix de gros, et plus généralement dans l'instabilité monétaire qui a sévi depuis une trentaine d'années, l'une des causes fondamentales, non seulement de l'affaiblissement de l'esprit d'épargne mais encore du relâchement de la moralité commerciale. »

M. DECUGIS : Il est incontestable que les dépréciations monétaires de ces dernières années ont contribué à aggraver le fléchissement de la moralité commerciale dans les pays où elles se sont produites. Mais ce fléchissement avait commencé à se produire déjà auparavant, lorsque la monnaie était encore stable.

Il s'agit d'un phénomène complexe où plusieurs facteurs entrent en jeu et il est difficile de faire exactement la part de chacun d'eux.

M. PIERRE NEYMARCK : Que la responsabilité *in infinitum* ait été vécue, on n'en saurait douter si l'on s'en rapporte à l'expérience personnelle si étendue du conférencier. L'enseignement des chiffres doit donc nous faire saisir quelque trace de ce fait important. Il n'en est rien. La statistique des Sociétés, établie par la Statistique générale de la France nous donne à côté des fondations, les dissolutions, autrement dit les actes de décès. On devrait donc s'attendre à constater moins de dissolutions touchant les sociétés d'ancien statut que dans les sociétés à responsabilité limitée. C'est ce qui ne se produit pas, les causes de dissolution agissent exactement de la même manière. Dans l'état actuel de nos documents, le fléchissement de la moralité commerciale ne s'inscrit nulle part.

M. DALSACE : Sans vouloir méconnaître l'incidence de la baisse de moralité

dans la répression des sociétés de personnes par rapport à celles de capitaux, je me demande si ce n'est pas le fisc qui est le plus responsable à cet état de choses. J'ai été frappé, en effet, de ce que les Sociétés à responsabilité limitée ont donné lieu à une éclosion très rapide et ont eu la faveur du public bien plus que les Sociétés Anonymes du fait des avantages fiscaux qui leur ont été consentis à l'origine et qui ont été, d'ailleurs, partiellement supprimés.

M. DECUGIS : Les excès de la fiscalité sont responsables pour une part du déclin des sociétés de personnes dans notre pays. Mais je ne crois pas que le facteur fiscal ait joué un rôle prépondérant dans l'évolution qui s'est produite en ce sens depuis le milieu du XIX^e siècle. Un mouvement irrésistible a entraîné les industriels et les commerçants vers la concentration des entreprises et c'est ainsi que se sont développées les formes de sociétés à responsabilité limitée.

A une question de M. Pupin, M. DECUGIS répond : L'insuffisance des statistiques françaises nous a empêché de nous rendre compte de la longévité des sociétés. Beaucoup de dissolutions de société ne sont, en réalité, que des transformations suivies de reconstitutions sous forme de fusion ou de changement de forme. Il faut donc être prudent sur ce point particulier.

M. DALSACE ajoute que si l'on arrive à obtenir des statistiques concernant les naissances, les mariages et les décès de Sociétés, on sera amené à prendre quelques précautions dans le dépouillement des mariages, c'est-à-dire des fusions.

En effet, le plus souvent, la fusion comporte absorption, d'où décès prématuré d'une Société qui continue cependant à vivre économiquement.

D'autre part, on constatera que la statistique des fusions est influencée, avant tout, par des considérations fiscales. Les fusions cessent lorsqu'elles ne sont pas favorisées au point de vue fiscal; elles deviennent nombreuses dans le cas contraire. C'est là un nouvel aspect de l'influence du fisc sur les Sociétés, influence généralement fâcheuse.

M. DAMOISEAU fait observer que les statistiques fournies sur la « mort des sociétés » risquaient de ne pas refléter exactement la vérité. En effet, si les chiffres fournis peuvent être exacts tant pour Paris que pour la Province, la psychologie des magistrats est loin d'être partout la même.

A Paris, les juges consulaires n'hésitent pas à mettre en faillite ou en liquidation des Sociétés anonymes à gros capitaux en dépit des membres du Conseil d'administration de ces Sociétés et de la situation créée au personnel, employés et ouvriers, par suite de la décision rendue.

En Province, au contraire, les influences locales agissent d'une façon excessivement importante sur la décision des juges consulaires. J'ai cité des exemples typiques à ce sujet.

On hésitera tout d'abord à créer des embarras à des membres des Conseils d'administration qui font assez souvent partie du Tribunal de Commerce lui-même. D'autre part, les influences politiques ont joué très souvent, car la faillite d'une Société amènera la fermeture d'usines, de filatures, de chantiers, etc... qui emploient beaucoup de personnel.

Mais si la statistique se trouve ainsi psychologiquement visée, elle l'est

encore bien davantage en ce qui concerne les conditions des concordats accordés aux dites Sociétés.

M. DAMOISEAU cite le cas d'une Société qui a pu obtenir un concordat à raison de 10 %, payable en cinq ans. Le résultat de cet état de chose est très critiquable parce que la situation passive s'aggrave et qu'on aboutit à une véritable catastrophe qui ruine complètement le créancier qui amène une participation très sérieuse dans l'économie régionale et nationale.

M. HUBER : Nous devons remercier M. Decugis d'avoir mis en relief avec beaucoup de vigueur quelques unes des conséquences de l'évolution subie dans notre pays depuis cinquante ans par les diverses formes de sociétés commerciales ou industrielles. Il a eu d'autant plus de mérite, qu'il ne disposait que de données statistiques insuffisantes, uniquement relatives aux créations de sociétés.

Or, on peut considérer ces sociétés comme des organismes vivants qui naissent, se développent et meurent dans un milieu économique défini. Pour éclairer ces phénomènes par la statistique d'une manière complète, il faut procéder, comme en démographie, pour les habitants d'un pays. On en suit les changements par les statistiques du mouvement de la population, naissances, mariages, décès, etc... et par le recensement qui constate l'état de fait à intervalles réguliers. Il faudrait donc : d'une part, posséder des données sur le mouvement des sociétés : création, transformations et disparitions notamment par la faillite ou liquidation judiciaire. On a bien quelques précisions sur ce dernier point, mais le recensement des sociétés fait totalement défaut chez nous.

A ma connaissance, depuis la statistique des sociétés que fit établir, vers 1900, notre ancien président Fernand Faure, lors de son passage à la Direction générale de l'Enregistrement, rien n'a été fait chez nous, alors que de telles statistiques, complètes et détaillées existent dans beaucoup de pays.

Le fait est d'autant plus surprenant qu'il s'agit d'une matière sur laquelle les administrations financières possèdent dans leurs archives les renseignements les plus complets et qu'elles possèdent des droits d'investigation étendus. Toute cette documentation si riche reste inexploitée.

Il serait grand temps que dans ce domaine, comme dans beaucoup d'autres, l'administration se décide à faire établir et à coordonner les statistiques financières, économiques et autres qui sont encore plus indispensables sous un régime d'économie dirigée.
