Précis Dalloz

Diplôme d'études universitaires générales (DEUG)

1er cycle, 2e année

économie politique

La monnaie
La répartition
Les relations internationales

Henri Guitton

Dixième édition

DALLOZ

PETITS CODES DALLOZ

(10,5 × 15)

TITRES PARUS ANNUELLEMENT :

CODE CIVIL

CODE DE COMMERCE

CODE PÉNAL

CODE DE PROCÉDURE PÉNALE et

CODE DE JUSTICE MILITAIRE (1 vol.)

Le répertoire

Les relations internationales

TITRES PARUS PÉRIODIQUEMENT :

CODE ADMINISTRATIF

CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS

CODE RURAL ET CODE FORESTIER (1 vol.)

CODES DE LA SÉCURITÉ SOCIALE,

DE LA SANTÉ PUBLIQUE, DE LA FAMILLE

ET DE L'AIDE SOCIALE (1 vol.)

CODE DES SOCIÉTÉS

CODE DU TRAVAIL

CODE DES LOYERS

PETITS CODES DALLOZ

(10,5 × 15)

TITRES RÉÉDITÉS ANNUELLEMENT :

CODE CIVIL

CODE DE COMMERCE

CODE PÉNAL

CODE DE PROCÉDURE CIVILE

CODE DE PROCÉDURE PÉNALE et

CODE DE JUSTICE MILITAIRE (1 vol.)

TITRES RÉÉDITÉS PÉRIODIQUEMENT :

CODE ADMINISTRATIF

CODE GÉNÉRAL DES IMPOTS

CODE RURAL ET CODE FORESTIER (1 vol.)

CODES DE LA SÉCURITÉ SOCIALE,

DE LA SANTÉ PUBLIQUE, DE LA FAMILLE

ET DE L'AIDE SOCIALE (1 vol.)

CODE DES SOCIÉTÉS

CODE DU TRAVAIL

CODE DES LOYERS

ÉCONOMIE POLITIQUE

La monnaie
La répartition
Les relations internationales

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'Article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'Article 40).

Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les Articles 425 et suivants du Code pénal.

© Jurisprudence Générale Dalloz — 1974

PRÉCIS DALLOZ

Diplômé d'études supérieures générales (D.E.U.G.)

1er cycle — 2e année

ÉCONOMIE POLITIQUE

LA MONNAIE
LA RÉPARTITION
LES RELATIONS INTERNATIONALES

Dixième édition

par

Henri GUITTON

Membre de l'Institut
Professeur à l'Université de Paris

DALLOZ
1974

LES RÉGULATIONS INTERNATIONALES DU TRAVAIL

BOLETÍN DE ESTUDIOS
ECONÓMICOS

Vol. XXIII — Nº 69

(Febrero 1968)

PRÉCIS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

CINQUIÈME PARTIE

LA MONNAIE ET LE CRÉDIT

INTRODUCTION

SECTION I. — Le problème de la monnaie.

§ 1er. — Échange sans monnaie et échange avec monnaie.

1. — Le troc. — Quand une marchandise est échangée directement contre une autre marchandise, du blé contre du vin, l'opération prend le nom de *troc*. Le rapport des quantités échangées indique la valeur de chaque marchandise par rapport à l'autre. La valeur d'échange d'une marchandise par rapport à une autre se mesure par la quantité de cette marchandise qu'elle permet d'acquérir en échange.

Pour que le troc de deux marchandises soit possible, il faut que chacun des échangistes estime que le bien qu'il reçoit a plus d'utilité pour lui que le bien qu'il donne. A leur point de vue purement subjectif, l'*échange est donc avantageux pour les deux parties*, au moment de l'opération, sinon elles ne le concluraient pas. Naturellement et par définition, les valeurs échangées sont égales, cependant le troc a profité aux deux parties parce qu'il a augmenté l'*utilité* dont chacune disposait.

Les inconvénients du troc. — Mais le troc n'est pas une opération pratique. Pour qu'il se réalise, il faut d'abord la

rencontre de deux personnes dont chacune désire se procurer précisément le bien dont l'autre veut se défaire. Il faut en outre que les deux marchandises aient la même valeur, d'après l'estimation des échangistes. Si elles ont des valeurs inégales et si elles sont indivisibles, comme un cheval et un fusil, il faut ajouter un appoint, comme soulte, d'autres marchandises à celle qui a la plus petite valeur, pour établir l'égalité : de là des complications et souvent des impossibilités.

2. — Les échanges avec emploi d'une monnaie. — Ces difficultés s'évanouissent grâce à l'emploi d'une *monnaie*, en donnant provisoirement à ce mot le sens que le public y attache, c'est-à-dire celui d'un *instrument* accepté par tout le monde en échange des marchandises ou des services ou en payement d'une dette.

L'opération unique du troc est décomposée en deux opérations successives, une vente et un achat, et cette complication apparente aboutit à une simplification véritable en sériant les difficultés. Le propriétaire du cheval à vendre cherche d'abord une personne disposée à l'acheter et s'accorde avec elle sur la quantité de monnaie à donner, c'est-à-dire sur le prix à payer. Il cherche ensuite une autre personne désireuse de vendre un fusil et lui remet en payement une partie de la monnaie qu'il avait reçue, monnaie dont l'une des qualités essentielles est précisément d'être divisible. S'il emploie le reste de sa monnaie à acheter une autre marchandise, une charrue par exemple, à une troisième personne, il aura en définitive, par une voie détournée mais infiniment plus commode, échangé son cheval contre un fusil et une charrue. Les ventes et les achats sont des moitiés de troc, séparées par un intervalle de temps plus ou moins long, et la monnaie y joue le rôle d'intermédiaire.

Le troc, encore usité chez les peuples arriérés, est d'une pratique très exceptionnelle dans les nations civilisées. Il est remplacé par des ventes et des achats, où les marchandises et les services sont échangés contre de la monnaie, à moins que les opérations se règlent simplement par des jeux d'écriture sur les comptes courants des banquiers. Mais le troc reparaît aux heures difficiles où la monnaie d'un pays subit une dépréciation considérable et progressive.

§ 2. — Qu'est-ce que la monnaie ?

Cette question est fondamentale. Elle a servi à intituler la traduction française (1920) d'un ouvrage célèbre de H. Withers, *The Meaning of Money*. On ne cessera jamais de se demander ce qu'est la monnaie. Et on sera toujours embarrassé pour répondre. Il y a plusieurs types de réponses.

3. — La réponse ancienne. Le bien qui brise le troc. — Par rapport à l'analyse qui précède, on peut dire et on a dit : la monnaie est le bien qui brise le troc et transforme un échange direct marchandise contre marchandise en échange indirect, un échange en deux parts, marchandise-monnaie et monnaie-marchandise. Pour aller d'une marchandise à une autre marchandise on passe par la monnaie. Les Romains ne s'y trompaient pas : le contrat en cause était appelé *emptio-venditio*.

En analysant cet acte monétaire on avait noté que, à l'inverse des autres biens, la monnaie avait une utilité dont on prenait conscience au moment où l'on s'en dessaisissait, et non pas au moment de l'acquisition et de l'usage. On constatait aussi que la valeur de ce bien intermédiaire était liée à son environnement, c'est-à-dire dépendait d'une communauté sociologique : la valeur de la monnaie dans un monde hétérogène est relative à la portion de l'espace où elle est reconnue. Elle n'est pas universelle, quand on change de communauté, comme il arrive quand on passe une frontière, il faut aussi changer de monnaie (v. *infra*, n° 556).

4. — Les fonctions de la monnaie. — On reconnaît traditionnellement que la monnaie remplit trois fonctions essentielles, deux dans l'espace et une dans le temps.

Dans l'espace : 1°) elle est *agent de circulation*, elle facilite et accélère les échanges, elle agit alors par sa quantité ou sa vitesse; 2°) elle est *moyen de comparaison* ou, comme on dit ordinairement, étalon des valeurs, elle joue le rôle d'unité. Les différences considérables dans le degré de développement des économies rendent très délicates les comparaisons internationales.

Dans le temps : elle permet une *réserve des valeurs*. Et cette fonction peut à son tour se diviser — 1°) la monnaie conserve et accumule les valeurs acquises, elle

résume le passé. Elle est alors instrument d'épargne — 2°) la monnaie permet de réaliser dès aujourd'hui des valeurs futures, elle anticipe l'avenir. C'est pourquoi des auteurs comme Simiand et Keynes ont pu dire que la monnaie était un *pont entre le passé et l'avenir*, un moyen d'assurer la continuité de l'activité économique à travers les discontinuités de la réalité présente [1]. Il est juste de reconnaître que l'inflation qui a suivi les guerres mondiales rend de plus en plus difficiles les comparaisons dans le temps et entraîne souvent une fuite devant la monnaie qui ne remplit pas cette fonction temporelle. Les valeurs refuges (tableaux de maîtres, timbres-postes, métaux précieux) se substituent ainsi à la monnaie.

Si nous considérons d'un seul regard les trois fonctions que doit assumer un bien pour être déclaré monnaie, une difficulté se présente. Un même bien peut-il à lui seul remplir les trois fonctions? N'y a-t-il pas en effet une contradiction entre elles ? Un bon accumulateur des valeurs n'est-il pas un mauvais intermédiaire des échanges ? Et inversement un bon intermédiaire n'est-il pas un mauvais accumulateur ? On a vu en particulier une manifestation de cette antithèse lors de la crise de 1930 avec le projet d'une *monnaie fondante*, c'est-à-dire d'une monnaie privée de la fonction d'accumulation : on pensait alors que la crise des échanges tenait à la thésaurisation des monnaies. Une monnaie non thésaurisable serait condamnée pour ainsi dire à la circulation perpétuelle. La question se pose alors de savoir si un tel bien conserve son attribut de monnaie.

En fait les trois fonctions peuvent être et ont été à certaines époques dissociées et partagées entre des instruments différents. Ainsi, vers 1923, en Allemagne, lorsque le mark-papier se dépréciait chaque jour davantage, les prix portés dans les contrats ont été parfois fixés en blé, en cuivre, ou en une autre marchandise qui servait d'étalon des valeurs et, à l'échéance, les prix convenus étaient payés en marks-papier, d'après les cours du blé ou du cuivre en marks-papier.

5. — La réponse plus récente. Liberté et Liquidité. — On ne renonce pas à ce premier type de réponse,

---

[1] « ...l'importance de la monnaie découle essentiellement du fait qu'elle constitue un lien entre le présent et l'avenir. » J.-M. KEYNES. *Théorie de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, trad. franç., 1942, p. 309.

mais on aime à se rattacher à une autre idée. C'est celle de libération et de liberté. On appellera monnaie un bien, ou même un simple signe, qui donne à son détenteur un certain pouvoir : celui de se libérer d'une dette, d'assurer un paiement, en s'en dessaisissant. Se libérer n'est-ce pas redevenir libre, dans la mesure où la conscience d'une dette était un poids, une contrainte, un asservissement. On a ainsi associé l'idée de monnaie à l'idée de liberté. Ce qui est monnaie vous donne de la liberté! Quand on manque de monnaie on risque d'être dans la servitude. Un prisonnier qui veut s'évader doit se procurer de la monnaie.

Voici alors que s'introduit dans le discours l'image des divers états de la matière. La matière peut être solide ou liquide, et même prendre des formes intermédiaires entre l'état liquide et l'état solide : l'économiste a pris à son compte le terme de viscosité. L'image de l'état gazeux n'est pas utilisée : la liberté des particules gazeuses est tellement grande, tellement incohérente et aléatoire, qu'appliquée à l'économie elle n'aurait pas signification.

Lorsque la matière revêt l'état solide, elle est ce qu'elle est et pas autrement. Elle a sa forme, sa couleur. Elle ne peut pas changer de forme sans être détruite. Les minéralogistes disent qu'elle est cristallisée. Il faut l'utiliser telle qu'elle est, dans tel sens et pas dans un autre. Au contraire, lorsqu'elle est liquide, à l'image de l'eau (on remarquera la particule *aqua* déformée dans le mot) elle peut passer n'importe où, par les voies les plus étroites ou les plus coudées; elle est entièrement disponible pour se mouler à n'importe quelle forme préalable. L'eau ne donne-t-elle pas l'image de la liberté? En ce sens la monnaie réprésente dans le monde économique ce qu'est la liquidité dans le monde physique. Elle est de la liberté, de la disponibilité que vous avez entre les doigts. Avec elle vous pouvez acheter n'importe quoi, n'importe où, n'importe quand. C'était hier de la liberté, c'est de la liberté pour aujourd'hui, c'est de la liberté pour demain. Acquérir de la monnaie c'est acquérir de la liberté. Perdre de la monnaie c'est perdre de la faculté de se libérer, donc aussi perdre de la liberté. Imaginez que vous ayez une grande quantité de biens divers, mais pas du tout de monnaie, vous pouvez être ainsi très puissant, mais si malgré l'abondance de ces biens il vous en manque un, comment allez-vous vous le procurer? Un bien est par essence *affecté* à un seul usage, un meuble reste un meuble, un vêtement demeure un vêtement; la monnaie

par essence n'est pas affectée, elle peut toujours devenir autre chose, c'est pour cela qu'elle est faite.

6. — Le classement par degré de liquidité. — De même que la liberté peut être totale ou restreinte, c'est-à-dire que l'on peut concevoir des degrés de liberté, on peut aussi imaginer des degrés de liquidité. On peut ainsi effectuer une classification des biens ou des signes candidats à la fonction d'être une monnaie.

Ce sont surtout les Anglais et les Américains qui ont innové en la matière. Ils ont proposé des mots nouveaux ou très concrets tel que *near money*, ou très abstraits comme *moneyness*. Le premier est facile à traduire : ce qui est près de la monnaie *(Hart)*. Le second est plus difficile à transcrire en français : ce qui est apte à devenir monnaie *(Hicks)*. D'autres, imitant les juristes *(quasi-contrats)* lanceront l'expression de *quasi-monnaie :* nous parlerons plus loin des *actifs financiers* qui jouent précisément le rôle de monnaie, sans avoir été déclarés tels, mais on sait bien qu'il n'est pas toujours nécessaire de porter un titre pour jouer un rôle, de même que l'on connaît des personnes qui ont des titres et qui ne jouent aucun rôle.

Les biens ou les services pourront être classés selon leur degré de liquidité. Trois degrés ont pu être dégagés. A l'image des secteurs primaire, secondaire et tertiaire de Colin Clark et de Jean Fourastié, on parlera de liquidités primaire, secondaire et tertiaire.

La *liquidité primaire,* dénommée encore *liquidité absolue* s'applique à la monnaie proprement dite, c'est-à-dire parfaite, celle qui officiellement et pratiquement a tous les attributs de la libération totale et immédiate, celle qui vous donne la liberté totale.

La *liquidité secondaire* exprime ce qui est le plus proche de la monnaie, la *near money* que nous venons d'évoquer. Ce sont tous les documents qui ne seraient pas immédiatement acceptés comme monnaie, mais qui pourraient être rapidement transformés en monnaie, dont l'« illiquidité » est très faible. Nous allons apprendre à les connaître : les dépôts à vue et à très court terme, les inscriptions aux livrets de caisse d'épargne, les reports en bourse à quinzaine, les bons du trésor que l'on peut facilement vendre ou réescompter. On conçoit que l'organisation et la politique bancaires, la manière dont sont émis les bons ou accordés des découverts relativement courts, conditionnent la

nature et le comportement de ces liquidités secondaires.

Viennent enfin les *liquidités tertiaires*. Ce sont celles qui sont beaucoup plus loin de la monnaie, dont la mutation d'illiquide en liquide, c'est-à-dire le retour à la liquidité, ne sera pas immédiate, demandera du temps et des frais, supportera des risques. C'est ce qu'on appelle dans les bilans l'actif non-immédiatement réalisable. Ce sont les valeurs engagées, à revenu fixe (obligations) à revenu variable (actions), tout ce qui est selon la langue courante, « immobilisé » : les domaines ruraux, les fonds de commerce, les immeubles de rapport, tout ce qui a perdu sa disponibilité, mais pourrait quand même la retrouver si la nécessité s'en faisait sentir. Les titres sont affectés d'une *imperfect moneyness* selon les termes de Hicks. Mais selon l'expression de Marschak, ils jouissent cependant d'une certaine « plasticité », ils peuvent se transformer en autre chose.

7. — Les moneta. — Nous n'avons pas encore fait recours à l'étymologie. A priori on ne voit pas quel rapport peut exister entre le mot latin et le fait monétaire. *Moneta* est le participe passé féminin, ou neutre pluriel, du verbe *moneo* : avertir. C'est Junon qui était une déesse avertie, c'est dans son temple qu'on frappait à Rome les pièces métalliques. On pourrait par extension peut-être appeler *moneta* les signes de valeur « avertis » qui assureraient la fonction de liquidité. *Avertis* ne pourrait-il pas signifier *garantis* par un pouvoir. Comment ce pouvoir ne devrait-il pas être constamment averti? Tout le problème de la politique monétaire dont il sera plus loin question, n'implique-t-il pas la constitution d'autorités averties édictant des garanties efficaces de la valeur des monnaies?

8. — La succession historique des formes monétaires. — Si telle est l'essence de la monnaie, on doit reconnaître que l'incarnation de cette idée monétaire, telle que nous l'analysons aujourd'hui, s'est faite au cours de l'histoire de diverses manières.

Les instruments qui ont servi dans les nations civilisées à payer l'achat des marchandises et des services ou à se libérer d'une dette, se sont historiquement succédé de la manière suivante.

La monnaie a été *matérielle* et la matière consacrée a été de bonne heure le métal précieux : argent ou or.

On parle ainsi de *monnaie métallique*. La monnaie était liée à une *substance*. Mais l'évolution s'est faite dans le sens d'une dématérialisation progressive. La monnaie, sans perdre son caractère de *substance*, est devenue de plus en plus une *croyance*. Cela s'est marqué par la création de *monnaies de papier* qui se composent : *a)* de billets de banque convertibles en espèces métalliques dès que le porteur le demande, c'est la *monnaie fiduciaire*, et *b)* des billets de banque ou d'Etat inconvertibles, à cours forcé. On réserve à ces billets inconvertibles, le nom de papier-monnaie.

Enfin, la monnaie s'est encore davantage désubstantialisée : elle a tendu à devenir plus abstraite sous forme de comptes et d'écritures, par la circulation de chèques et par des virements. On définit de cette manière la *monnaie scripturale*.

Mais parler de monnaie fiduciaire et de monnaie scripturale, c'est reconnaître l'influence grandissante et quasi prépondérante de la notion de croyance sur celle de substance. On peut se demander si la monnaie n'a pas aujourd'hui cessé d'être une substance pour devenir une croyance.

Faire pareille constatation, c'est marquer, même à l'intérieur des problèmes relatifs à la monnaie, l'importance du crédit. Il est difficile de bien comprendre l'évolution de la monnaie en la dissociant de l'évolution du crédit [1].

Section II. — **Le problème du crédit.**

§ 1er. — Qu'est-ce que le crédit?

Faire crédit à quelqu'un, c'est mettre à sa disposition un bien présent en échange d'un bien qu'il promet de livrer ultérieurement. Dans l'échange *au comptant*, les prestations des deux parties sont simultanées et par suite

---

[1] Sur les problèmes monétaires, V. : Ch. Rist, *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie* (1938); Aftalion, *L'or et la monnaie* (1938), *L'or et sa distribution mondiale* (1932), *Monnaie, prix et change* (1948), *Monnaie et économie dirigée* (1948); Baudin, *La monnaie et la formation des prix* (2e édit., 1947); Nogaro, *La monnaie et les systèmes monétaires* (1945); Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* (1932); Pirou, *La monnaie française depuis la guerre* (1936), *La monnaie*, 6e vol. du Traité d'économie politique (1945); Gonnard, *Histoire des doctrines monétaires* (2 vol. 1936); R. Mossé, *La Monnaie*, « Bilans de la Connaissance Economique », 1950; *La Monnaie* (Analyses des Théories de), collection *La Théorie Economique du Temps présent*, Domat, 1951. E. James, *Problèmes monétaires d'aujourd'hui*, Sirey, 1964.

elles ne peuvent avoir pour objet que des biens présents : du blé contre du vin, après leur récolte; du blé contre une somme d'or immédiatement payée.

9. — L'échange à crédit. — Dans l'échange à crédit, l'une des prestations est exécutée postérieurement à l'autre, à l'arrivée d'un terme convenu d'avance; elle peut donc avoir pour objet un bien qui n'existe pas au moment où le premier bien est livré ou qui, s'il existe, n'appartient pas actuellement à la personne qui promet de le livrer plus tard. Ainsi je prête ou je vends à crédit une certaine quantité de blé à Paul et celui-ci s'engage à me remettre en retour, au bout d'un an, soit la même quantité de blé qu'il prélèvera sur sa récolte future, soit une somme de 10 nouveaux francs qu'il se procurera en vendant cette récolte.

Le crédit élargit donc le cercle des échanges possibles en y faisant rentrer les biens futurs pour servir de contre-partie aux biens présents. Il implique une idée de confiance (crédit, *credere*); la partie qui livre son bien présent a confiance que la prestation future sera fidèlement accomplie. Le simple fait, pour une entreprise de ne pas régler immédiatement ses fournisseurs est déjà de leur part une opération de crédit.

10. — Les deux catégories principales d'opérations à crédit. — Les deux principales opérations qui servent à réaliser le crédit sont la *vente à crédit*, c'est-à-dire la vente avec payement différé, et le prêt de choses qui sont consommées dès le premier usage qu'on en fait, telles que du blé, du charbon, de la monnaie; mais l'*opération de crédit par excellence*, c'est le *prêt de monnaie* ou prêt d'argent qui est en réalité un *prêt de pouvoir d'achat*. Le prêt de monnaie constitue l'opération de crédit par excellence pour deux raisons : il met à la disposition de l'emprunteur l'instrument qui lui permet de se procurer tous les produits ou les services dont il a besoin; il fait courir des risques au prêteur, car la monnaie prêtée se fond dans le patrimoine de l'emprunteur avec ses autres biens et forme avec eux le gage commun de ses créanciers.

§ 2. — Les modalités du crédit.

11. — A. Crédit à la production et crédit à la consommation. — D'après la *destination* des biens prêtés ou

vendus à crédit, on distingue le crédit fait *à la consommation* et le crédit fait *à la production*. Dans le premier cas, l'emprunteur a l'intention d'employer les capitaux qui lui sont remis à des dépenses d'entretien ou de dissipation : c'est un ménage dans la gêne qui se fait ouvrir un compte chez l'épicier et le boulanger, ou un fils prodigue qui s'adresse à un usurier. Dans le second cas, les biens vendus ou prêtés servent à produire une richesse nouvelle et, suivant la branche de production dont il s'agit, on sous-distingue le crédit industriel, le crédit commercial, le crédit agricole, le crédit maritime. Le crédit à la consommation est dangereux pour l'emprunteur trop souvent exploité; dangereux pour le prêteur, puisqu'il n'a pas pour but la création d'un bien qui servirait à le rembourser; enfin, au point de vue de l'intérêt général, il est moins recommandable que le crédit à la production qui doit normalement aboutir à une meilleure utilisation des capitaux [1]. Mais le crédit à la production lui aussi peut être une cause de ruine pour l'emprunteur et de perte pour le prêteur, si la richesse nouvelle a moins de valeur que le bien prêté.

12. — B. **Crédit réel et crédit personnel.** — On les distingue d'après les *garanties* fournies par l'emprunteur. Il y a *crédit réel* lorsque l'emprunteur affecte spécialement l'un de ses biens à la garantie du créancier : il lui remet en gage un meuble (crédit réel mobilier) ou bien il constitue à son profit une hypothèque sur un immeuble (crédit réel immobilier ou crédit hypothécaire).

Le crédit est *personnel* quand le droit du créancier n'est garanti par aucun bien en particulier, le prêteur se contentant de la promesse de l'emprunteur. L'exécution de cette promesse peut d'ailleurs être garantie par des sûretés personnelles, c'est-à-dire par l'engagement pris par certaines personnes de rembourser le créancier, si le débiteur est incapable de le payer (cautions) ou de le désintéresser à l'échéance, même s'il s'adresse à elles en premier lieu (débiteurs solidaires). Grâce aux cautions mutuelles et au principe de solidarité, le crédit personnel a pris un développement extraordinaire dans certains pays où se sont multipliées les sociétés coopératives de crédit agricole et les banques populaires.

---

[1] Cf. A. MALTERRE, *Problème du Crédit à la Consommation*, Rapport au Conseil Economique et Social, *J. O.* 11 août 1961.

13. — C. Crédit à long terme, crédit à moyen terme et crédit à court terme. — D'après la *durée* du prêt on distingue le *crédit à court terme* et le *crédit à long terme*, qui diffèrent l'un de l'autre au point de vue de la *destination des capitaux prêtés*, des *institutions qui s'y consacrent*, des *titres qui sont créés* et du *taux de la rémunération*. Occupons-nous exclusivement du crédit fait à des personnes privées.

Le *crédit à court terme* a pour but de procurer aux industriels, aux commerçants, aux agriculteurs, des fonds de roulement pour payer des salaires, acheter des matières premières, etc. Il est consenti pour trois mois, six mois, un an, surtout par les *banques de dépôt et d'escompte* et par les sociétés coopératives de crédit. Il se réalise par l'*escompte* d'effets de commerce à échéance de trois mois en principe (exceptionnellement à six mois) et par des *crédits de caisse* pour trois, six et même neuf mois.

Le crédit à *moyen terme* est relativement récent. Il est apparu au lendemain de la première guerre mondiale pour aider les affaires industrielles à reconstituer ou à rénover leur équipement en partie sinistré. Cette nécessité s'est de nouveau fait sentir après la deuxième guerre mondiale. L'ampleur des besoins financiers s'est même montrée telle qu'il fallut innover. On pensa à allonger les crédits à court terme. Et l'on a fixé entre deux et cinq ans la durée du moyen terme. Le terme de cinq ans a été suggéré par la durée moyenne de l'amortissement d'un matériel. La technique du crédit à moyen terme a été adaptée aux besoins de plus en plus larges de l'économie en reconstruction et en expansion.

Le *crédit à long terme* a pour *but* de fournir des capitaux de premier établissement, d'amélioration ou d'entretien, soit à des propriétaires fonciers, soit à de grands industriels ou à de grands commerçants. Ce sont des *banques spéciales* qui l'accordent (banques hypothécaires, banques d'affaires), ou bien les emprunteurs s'adressent directement au public et lui vendent des titres de créance qui s'appellent des *obligations* (obligations hypothécaires, obligations ordinaires comme celles des compagnies de chemin de fer, des titres de *rentes sur l'Etat*), et les bailleurs de fonds sont rémunérés par le payement périodique d'une somme fixe qui est *l'intérêt* du capital prêté.

14. — D. Crédit privé et crédit public. — Leur distinction est fondée sur la *personne de l'emprunteur*.

Celui-ci peut être une personne privée (un individu ou une société) ou bien une personne publique (par exemple une commune, un département, un Etat) : d'où division des formes de crédit en *crédit privé et crédit* la *public*.

La facilité avec laquelle une personne privée ou publique trouve à emprunter de l'argent donne la mesure du crédit dont elle jouit. Le crédit d'un particulier repose sur son honorabilité, sa fortune acquise, ses revenus et les moyens, qu'on lui suppose, de les augmenter. Le crédit d'un Etat ne correspond pas à la valeur du domaine public, parce que celui-ci n'est pas réalisable et fournit en général des ressources insignifiantes par rapport aux dépenses publiques. Il dépend de l'importance des fortunes et des revenus des habitants qui payent l'impôt, de la stabilité politique du gouvernement, de la situation financière et de la fidélité avec laquelle les engagements antérieurs ont été tenus [1].

Un particulier peut être contraint à payer ses dettes, s'il a des ressources suffisantes. Il n'y a presque jamais de sanction pratique contre un Etat qui refuse de faire honneur aux engagements pris en son nom. Les capitalistes français ont perdu des sommes énormes par la mauvaise volonté de leurs débiteurs étrangers.

§ 3. — L'évolution du crédit.

15. — On pourrait dire que l'évolution du crédit s'est faite en sens inverse de l'évolution de la monnaie. Tandis que la monnaie a tendu à se « dématérialiser », le crédit a progressivement donné naissance à des représentations concrètes objectives. Les titres de crédit ont pour ainsi dire objectivé des rapports juridiques subjectifs. Le crédit était aux premiers âges lié aux personnes des sujets qui s'étaient fait confiance l'une à l'autre : la créance était attachée à la personne, elle était incessible.

Avec le progrès économique, le crédit à la production ayant pris le pas sur le crédit à la consommation, et le producteur étant plus normalement débiteur que créancier, il a fallu organiser la cession, donc la mobilisation

---

[1] Cf. Paul COULBOIS, *Crédit public et Crédit privé. Une terminologie équivoque*, in *Revue de Science et de Législation financières*, 1955, p. 699. L'auteur soutient la thèse intéressante que l'Etat ayant le pouvoir de se procurer des ressources malgré l'attitude réticente des particuliers, l'Etat n'a proprement pas à user du crédit.

des créances, il a fallu les rendre mobiles et transmissibles. On a donc été amené à détacher la dette de la personne du débiteur et la créance de la personne du créancier. Cette « dépersonnalisation » postulée par le progrès s'est faite par une concrétisation des crédits. Et ce fut la création des titres de crédit. Ces titres, qui n'étaient pas autre chose que des promesses de monnaie, se sont alors présentés comme des substituts de la monnaie métallique. Cette incarnation du crédit a précisément servi à la désubstantialisation de la monnaie. De la sorte, la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale se trouvent être des réalités intermédiaires : on ne sait plus très bien si elles sont véritables monnaies ou encore titres de crédit. Et cette seule évocation montre combien ces problèmes, imbriqués dans l'évolution historique, sont difficiles à étudier isolément.

Section III. — La conjonction des deux problèmes.

16. — Les difficultés et la relativité d'un mode d'exposition. — Nous prenons ainsi conscience qu'il n'est pas possible d'étudier séparément le problème de la monnaie et le problème du crédit. Ces deux problèmes se commandent et s'influencent l'un par l'autre. Et cependant il faut bien diviser les difficultés pour les enseigner. Selon les époques, selon les tempéraments, selon les modes régnantes, on insiste sur tel ou tel point, on adopte tel ou tel type d'exposition. Autrefois par exemple on insistait sur l'évolution historique de formes monétaires, on pensait même que seule la monnaie matérielle était véritable monnaie, les autres formes étant des substituts de la vraie monnaie. Aujourd'hui on a plutôt tendance à considérer que toute monnaie est fiduciaire, affaire de confiance ou de croyance. N'a-t-on pas écrit que même l'or était monnaie fiduciaire? Il est un point qui est apparu plus spécialement en ces dernières années.

17. — La monnaie est liée à l'endettement. Les actifs financiers. — Déjà nous avons compris que le sujet économique ressentait le besoin de monnaie lorsqu'il voulait se libérer d'une dette. Nous avons aussi souligné ce fait qu'on ne pouvait pas se libérer d'une dette, assurer un paiement avec des biens affectés à un seul usage, engagés dans une seule voie, et nous avons opposé les

concepts de liquidité, de disponibilité, de liberté à ceux de rigidité, d'affectation, d'engagement. Cette opposition va se mieux marquer encore en s'arrêtant aux idées conjointes d'endettement et d'actif financier. Ces idées ont été mises en valeur par des documents ou des ouvrages très souvent cités : notamment un rapport célèbre présenté au Parlement Britannique en 1959, le rapport Radcliffe, *Committee on the working of the Monetary System Report*, août 1959; un ouvrage faisant suite à des articles parus dans des revues américaines depuis 1955, des deux auteurs, J. G. Gurley and E. S. Shaw, *Money in a Theory of Finance*, Washington, 1960.

Quand on généralise les manières de s'exprimer, on peut dire que tout ce qui est monnaie est lié au fait de la dépense. Il faut avoir des fonds pour dépenser. Lorsqu'un sujet économique prend une décision de dépense il considère non seulement les monnaies apparentes dont il dispose, pièces, billets, dépôts, mais les fonds liquides qu'il pourrait obtenir en vendant un actif ou en empruntant. Le rapport Radcliffe a énoncé ainsi cette proposition : « La dépense n'est pas limitée par la quantité existante de monnaie, mais elle est reliée à la quantité de monnaie que les gens pensent qu'ils pourront se procurer, que ce soit par perception de revenus (des ventes par exemple), par disposition d'actifs de capital ou par emprunt. »

Ainsi l'idée même de monnaie se transfigure. Elle n'est plus ce bien latéral, intermédiaire et secondaire tel qu'on l'avait d'abord regardée. Elle devient un élément du patrimoine des agents économiques. La facilité avec laquelle on obtiendra de la monnaie dépend ainsi de la composition du patrimoine du sujet et de sa capacité de s'endetter. La monnaie va ainsi être liée à la structure des actifs et aux diverses façons de devenir débiteur.

18. — Les intermédiaires financiers. — Ceci explique pourquoi la monnaie se trouve aujourd'hui liée à la finance. Autrefois elle était rattachée aux institutions spécialement chargées de créer des instruments appelés précisément monétaires : celles qui frappaient des pièces métalliques, celles qui émettaient des billets, celles qui permettaient la formation et la disposition des dépôts bancaires. Nous aurons à décrire ces institutions traditionnelles. Aujourd'hui la monnaie peut exister, se créer et se développer en dehors des institutions expressément dénommées monétaires ou bancaires. Partout où il y a

finance il peut y avoir monnaie. Et qu'est-ce que donc que la finance ? Littéralement, c'est l'opération par laquelle on peut mettre *fin* à une entreprise, achever un cycle, éteindre une dette. La finance c'est donc la terminaison d'une dépense, la liquidation d'une opération, créatrice sans doute, mais en même temps pourvue d'une servitude, d'une rançon. Tout se paye en ce monde. La monnaie est le complément nécessaire de l'art créateur. Pas de création sans dépense, pas de dépense sans finance et pas de finance sans monnaie, tel pourrait se résumer l'enchaînement des idées.

Mais il faut situer maintenant les « intermédiaires ». Il va réapparaître à l'étage des institutions ce que nous avions commencé à dire de la monnaie. Elle était, disions-nous, *entre* les biens à échanger, entre les sujets de l'échange. Nous allons maintenant découvrir des institutions dont la fonction est d'être, elles aussi, *entre* des sujets qui créent, qui dépensent, et des sujets qui financent. C'est que les patrimoines des sujets producteurs ne peuvent pas suffire à financer leurs entreprises. La formation du capital réel requiert une émission d'actifs financiers. Entre ceux qui dépensent moins que leurs revenus et ceux qui dépensent plus que leurs revenus, il peut se faire une compensation, un équilibre, mais cet équilibre ne se fait pas tout seul. Il suppose précisément des *intermédiaires* agissant entre ceux qui doivent s'endetter et ceux qui peuvent prêter. Puisque tout actif financier est une créance, il lui correspond un passif financier, c'est-à-dire une dette. Au plan global, dans une économie fermée, le total des actifs financiers sera nécessairement égal au total des passifs financiers, mais sur les plans partiels et selon la durée des périodes de temps, l'égalité comptable n'est pas réalisée. C'est le déséquilibre toujours postulé mais jamais réalisé qui fait comprendre la fonction des intermédiaires financiers. La monnaie est une créance; elle est donc un des actifs financiers en cause. Mais selon le principe dichotomique fondamental, elle est aussi un passif financier. Il n'y a monnaie que parce qu'il y a dette. La dette qui pouvait apparaître comme un épouvantail dans une conception juridique primitive (n'enfermait-on pas le débiteur selon la loi des Douze Tables?) n'est-elle pas aussi, sous certaines conditions certes, le principe d'un progrès ? La fonction des intermédiaires financiers est d'ajuster la demande d'épargne des entreprises à l'offre d'épargne des ménages. La difficulté de cet ajus-

tement est que les entreprises ont besoin d'emprunt à long terme alors que les ménages sont plutôt disposés à prêter à court terme. Une large part des embarras de l'économie française contemporaine trouve son origine dans une insuffisance de notre appareil financier.

Une analyse des problèmes monétaires revient ainsi pour une bonne part à décrire, à connaître les intermédiaires financiers pourvoyeurs de l'équilibre qui nous préoccupe. Ces intermédiaires sont de type classique, ce sont d'une manière générale les *intermédiaires bancaires*, mais ce sont aussi, et ceci est une nouveauté, les *intermédiaires non-bancaires*, caisses d'épargne, caisses de retraite, compagnies d'assurances, qui offrent au public des créances, qui sont, sans le dire, des substituts de monnaie.

Gurley and Shaw ont montré comment l'action des intermédiaires financiers aboutit à la constitution d'un portefeuille optimal de créances et de dettes. Comprendre ce qu'est la monnaie revient ainsi à faire la théorie de la composition optimale des portefeuilles des agents économiques.

19. — Ordre d'exposition du problème conjoint. Le problème du singulier ou du pluriel. — Compte tenu des observations qui précèdent, voici dans quel ordre nous allons mener nos analyses.

Dans un titre premier il sera procédé à l'étude des types de crédit et de la structure des *intermédiaires financiers*.

Le titre II sera consacré à l'analyse des monnaies offertes par les grandes institutions. C'est ce que l'on a maintenant l'habitude de désigner sous l'expression *L'offre des monnaies*.

Dans le titre III sera posé le problème des relations entre *monnaie et prix*, relations théoriques et relations politiques.

On remarquera combien le vocabulaire est de maniement délicat. Les mots de monnaie et de crédit peuvent être employés au singulier ou au pluriel. Autrefois on parlait plutôt au singulier c'est-à-dire d'une manière abstraite : *la* monnaie comme *le* crédit évoquent des concepts plus que des réalités. C'est un peu comme lorsqu'on parle de l'homme en général. Aujourd'hui on a plutôt tendance à s'exprimer au pluriel. On dira ainsi *les* monnaies et *les* crédits, voulant marquer la préférence que l'on donne à des réalités singulières, qui ont des particularités propres.

Nous aurons l'occasion de souligner au passage ce problème de la multiplicité des monnaies. On sait bien aussi que la *multiplicité* des monnaies, même à l'intérieur d'un espace politique homogène, n'est pas contradictoire avec l'*unité* de la fonction monétaire.

TITRE PREMIER

LE SYSTÈME BANCAIRE ET FINANCIER

C'est un problème d'organisation et de structure des crédits mis à la disposition de l'économie que nous devons poser. Après avoir fait le tour général des titres et des institutions de crédit, nous analyserons ces institutions classées en trois groupes : deux concernant les banques, le troisième intéressant le secteur public et appelé le Trésor.

CHAPITRE PREMIER

VUE GÉNÉRALE SUR LES TITRES DE CRÉDIT ET LES INSTITUTIONS DE CRÉDIT [1]

SECTION I. — La distinction entre marché monétaire et marché financier.

Il serait fort gênant pour un vendeur à crédit ou pour un prêteur d'argent d'être toujours obligé d'attendre l'arrivée du terme pour toucher la somme promise. Le prêteur peut avoir inopinément besoin de ses fonds, le commerçant ou l'industriel a continuellement des achats et des salaires à payer, et la certitude d'être privés de leur argent jusqu'à l'échéance pourrait les détourner de faire crédit.

20. — Les titres de crédit. — L'invention des *titres de crédit* a fourni un ingénieux moyen de concilier des intérêts en apparence inconciliables et de remettre les capitaux prêtés à la disposition des prêteurs quand ils le désirent, sans qu'il soit nécessaire de les réclamer prématurément aux emprunteurs. Les promesses de payer à l'échéance la somme convenue sont représentées par des documents écrits, par des titres, qui ont une valeur vénale et un marché : en vendant ces titres ou, suivant l'expression consacrée, en les négociant, les créanciers peuvent rentrer dans leurs fonds pendant la durée du prêt, sans que les débiteurs soient inquiétés.

21. — Les titres de crédit à long terme et les titres de crédit à court terme. — Les titres qui ont favorisé l'extraordinaire développement du crédit dans les sociétés modernes se divisent en deux grandes catégories selon la durée des crédits consentis. D'une manière générale lorsque les prêts ne dépassent pas l'année on parle de *crédit à court terme*. Lorsqu'ils portent sur plusieurs années on est en présence de *crédit à long terme*. Les titres de crédit à court terme sont constitués par les effets de commerce dont l'étude sera faite à la section suivante. Les titres de

---

[1]. Cf. J. MARCHAL, *Monnaie et Crédit*, 3e éd., Éditions Cujas. 1967.

crédit à long terme se composent des valeurs mobilières comme les *rentes perpétuelles d'Etat* et les *obligations* créées par des personnes privées, par des sociétés industrielles et commerciales notamment ou par des personnes publiques. Tous ces titres peuvent circuler facilement, surtout ceux qui ont la forme de titres au porteur ou de titres à ordre.

Ils se négocient sur des marchés différents.

22. — Marché monétaire et marché financier. — On appelle *marché monétaire* le marché où se négocient les titres de crédit à court terme, et *marché financier* celui où se négocient les titres de crédit à long terme. Le concept de monnaie étant comme on l'a vu lié à l'idée de *disponibilité*, l'engagement à court terme permet de retrouver rapidement la disponibilité monétaire que le placement avait fait perdre. Quand il y a au contraire placement à long terme la perte de disponibilité est durable : le retour à la monnaie est lointain et incertain. Ce placement conduit à un engagement de longue durée : c'est-à-dire à un *investissement*.

23. — Le marché financier ou boursier. — C'est l'ensemble des offres et des demandes de capital monétaire pour des placements à long terme, et ce sont aussi, dans un autre sens, les institutions qui favorisent la rencontre de ces offres et demandes. Au premier rang de ces institutions se trouvent les *bourses de valeurs mobilières*, où se vendent et s'achètent des titres de rente sur l'Etat, des actions et des obligations : il faut y joindre *tous les centres de négociations* que les banquiers, les coulissiers et les personnes faisant profession de vendre et d'acheter des titres ont organisés. Ainsi à Paris, à côté de la Bourse des valeurs, représentant le *marché financier officiel* sur lequel opèrent les agents de change, fonctionne le *marché libre* ou *marché en banque*, qui est celui des coulissiers. Sur les marchés financiers, les prêteurs de capitaux monétaires pour une longue durée les emploient en souscriptions ou en achats de rentes d'Etat ou d'obligations émises par un Etat, un département, une commune, une société industrielle, commerciale ou financière. Pour retirer leur capital, quand leurs affaires le demandent, ils vendent leurs titres sur le même marché, avec un bénéfice ou une perte, suivant que les cours de leurs valeurs ont monté ou baissé entre l'achat et la revente.

24. — Le marché monétaire. — Par *marché monétaire (money market)* ou marché de l'argent on entend :

soit l'ensemble des personnes qui désirent prêter ou emprunter de l'argent à court terme, soit l'ensemble de leurs offres et de leurs demandes, soit les institutions qui permettent à leurs offres et à leurs demandes de se rencontrer et d'être satisfaites. Dans ce dernier sens, le marché monétaire d'un pays comprend essentiellement les banques de dépôts et d'escompte et la ou les grandes banques d'émission.

Les principaux éléments du marché monétaire anglais sont : les banques anglaises et étrangères de dépôts, les courtiers de change et les maisons d'escompte, les maisons d'acceptation et la Banque d'Angleterre. Avant 1914, le marché monétaire anglais occupait dans le monde une place prépondérante, parce qu'un crédit dans une banque anglaise donnait la certitude d'avoir de l'or quand on en désirait, certitude qui n'existait pas pour les crédits ouverts dans d'autres pays; mais, grâce à leur situation privilégiée depuis cette époque, le marché monétaire des Etats-Unis occupe aujourd'hui la première place.

25. — Atténuation de l'opposition entre marché monétaire et marché financier. — Comme nous le redirons à propos de l'intérêt du capital (*infra*, n° 343) l'opposition entre les deux marchés tend à s'atténuer. Il en va souvent ainsi avec l'évolution du monde. Des distinctions que l'on avait cru définitives ne le sont plus. Par exemple la distinction entre capitaux fixes et capitaux circulants a perdu de sa rigueur. Il semblait qu'il y avait un contenant quasi-immuable (les bâtiments) et le contenu renouvelable (les marchandises). Les prêts à long terme sous forme d'obligations amortissables ou remboursables en trente ans permettaient de financer les éléments quasi-immuables; les prêts à court terme soutenaient les éléments renouvelables, mais entre le terme de trois mois et le terme de trente ans un marché intermédiaire s'est constitué. Le crédit court s'est allongé et le crédit long s'est raccourci. On ne sait plus comment dénommer les crédits dont l'échéance est située entre deux et cinq ans, on a dit : crédit à moyen terme. Mais on a aussi tendance à utiliser les degrés de liquidité. On opposera l'épargne liquide à l'épargne placée[1].

---

[1] Cf. Bernard Ducros, préface à l'ouvrage de Nasrallah (P), Le *crédit à moyen terme au Liban*, Paris, 1961.

Cf. également Massot (J). *Les Banques et l'Investissement en Allemagne occidentale*, Paris, 1960 et Dieterlen (P), *Structure de la liquidité et Phénoménologie monétaire*, Padoue, 1961.

En tout cas les titres de crédit à long terme ayant une importance monétaire réduite, seuls les titres de crédit à court terme vont être analysés.

Section II. — Les titres de crédit à court terme. Les effets de commerce.

§ 1er. — La lettre de change.

1. *Notions générales.*

Une lettre de change est un acte écrit par lequel un créancier commande à son débiteur de payer à une date déterminée une certaine somme à une personne désignée ou à son ordre. Supposons que Paul, négociant à Paris, ait vendu des marchandises à Pierre, négociant à Marseille, pour une somme de mille francs. Il désire que cette somme soit payée à Jean qui habite Lyon. Il rédigera sur papier timbré une lettre de change où il donnera ses instructions à Pierre dans les termes suivants : « Paris, le 1er janvier 1965. B. P. F. 1.000 — Au 1er avril prochain, veuillez payer contre cette lettre de change à l'ordre de Jean la somme de mille francs. — Signé : Paul. » Il ajoutera au-dessous : « A Pierre, négociant, 4, rue Paradis, Marseille », et il enverra la lettre de change à Jean.

Le créateur de la lettre de change, Paul, s'appelle le *tireur ;* Pierre qui doit la payer [1] s'appelle le *tiré* et Jean, qui doit recevoir la somme, c'est le *preneur* ou *bénéficiaire* [2]. Le bénéficiaire Jean peut conserver cette lettre dans son portefeuille jusqu'à l'échéance et la faire présenter le 1er avril à Pierre qui la paiera. Mais en vertu de la clause à ordre, il peut aussi avant cette date transférer sa créance à Jacques par la formalité de l'endossement [3] et à son tour Jacques pourra la céder à une autre personne. La possibilité d'endosser une lettre de change facilite sa circulation et plus la lettre circule, mieux son payement est garanti parce que les endosseurs, comme les autres signataires, en sont solidairement responsables.

---

[1] Il ne devient débiteur de la lettre de change qu'après l'avoir *acceptée*.

[2] Les noms de ces trois personnes ne figurent pas toujours dès la création de la lettre de change. Le tireur Paul peut écrire : « Veuillez payer contre cette lettre de change à *mon ordre*, etc., » se réservant de désigner plus tard un autre bénéficiaire.

[3] Jean écrira au dos du titre la formule : « Lyon, 10 janv. 1965. Payez à l'ordre de Jacques », et il signera : Jean. — Il pourrait même se contenter de signer au dos de la lettre de change.

2. *Le rôle économique de la lettre de change.*

La lettre de change est apte à remplir trois fonctions économiques distinctes. Elle peut servir : 1° d'*instrument de payement*, jouant ainsi le rôle d'une monnaie fiduciaire, mais sans avoir le caractère de monnaie légale; 2° d'*instrument de crédit* à court terme et 3° de *moyen de transport de fonds* d'une place sur une autre place, soit dans le même pays, soit d'un pays dans un autre.

26. — Elle peut servir d'instrument de paiement, de monnaie fiduciaire. — Par exemple, Paul doit rembourser mille francs à son banquier le 1er mai, or, il a précisément dans son portefeuille une lettre de change d'un montant égal, qui est payable à cette date par Pierre. Quelques jours avant l'échéance, Paul enverra cette lettre de change à son banquier qui la fera présenter au débiteur Pierre; la somme sera encaissée, Paul sera libéré de sa dette. Lorsque la lettre de change remise en payement à un créancier n'est pas payable immédiatement, celui-ci ne l'accepte bien entendu que pour sa valeur actuelle, en déduisant du montant nominal de la lettre de change un escompte calculé à un certain taux pour la période comprise entre le jour de la remise de la lettre de change et celui de son payement.

27. — Elle peut servir d'instrument de crédit à court terme. — C'est l'opération classique de l'*escompte* des effets de commerce à laquelle les industriels et les commerçants ont si fréquemment recours pour se procurer des fonds de roulement. Le porteur du titre le remet au banquier après l'avoir endossé et le banquier lui verse immédiatement une somme égale au montant nominal de l'effet, déduction faite d'un intérêt calculé d'après le temps à courir jusqu'à l'échéance (date à laquelle le banquier sera remboursé) et de certains autres frais.

28. — Elle peut être un instrument de transport des capitaux. — Enfin la lettre de change sert à transporter des fonds d'une place sur une autre place, soit dans un même pays, soit d'un pays dans un autre sans déplacement effectif de monnaie. La personne pour le compte de qui les capitaux sont transportés peut se proposer soit de faire un payement à l'étranger, soit de profiter d'un taux d'escompte plus élevé que dans son propre pays, soit de

spéculer sur la hausse ou la baisse d'une monnaie. Quel que soit le but visé, le mécanisme de l'opération est le même.

29. — L'intervention des banquiers. — On peut juger invraisemblable la rencontre de ces deux personnes dont l'une désire vendre une lettre de change d'une certaine valeur sur une certaine place, et dont l'autre veut acheter une lettre de change précisément de la valeur même et payable sur la même place. Mais toutes les difficultés s'évanouissent par l'intervention des banquiers qui s'interposent entre les vendeurs et les acheteurs de lettres de change et adaptent au point de vue de l'échange, ou de l'espèce d'unités monétaires, les effets de commerce qu'on leur cède aux besoins de ceux qui en demandent.

§ 2. — Le billet à ordre.

30. — C'est un instrument écrit plus simple que la lettre de change. Deux noms seulement, au lieu de trois, y figurent au moment de la rédaction : le nom du débiteur qui promet de payer une somme d'argent et le nom du créancier à l'ordre de qui la somme sera payée. Il n'y a point de tireur signifiant sa volonté au débiteur [1]. Le titre peut circuler au moyen d'*endossements* successifs comme la lettre de change; cependant le payement en est moins bien garanti, puisque, avant d'être endossé, un billet à ordre ne porte que la signature du débiteur, tandis qu'une lettre de change acceptée est revêtue des signatures du tireur et du tiré. Le billet à ordre est apte à remplir les mêmes fonctions économiques que la lettre de change, mais en fait son rôle comme instrument de payement et comme moyen de transporter des fonds est beaucoup moins important que celui de la lettre de change.

Section III. — Idées générales sur les banques.

31. — Les banques anciennes. — Dans l'antiquité, au moyen âge et jusqu'à la fin du XVIII[e] siècle, les banquiers étaient avant tout des trafiquants de métaux précieux *des changeurs de monnaies*, des transporteurs de capitaux

---

[1] **Un billet à ordre peut être ainsi rédigé : « B. P. F. 1.000. — Paris, le 1[er] janv. 1968. — Au 1[er] avril prochain, je paierai à l'ordre de M. Paul la somme de mille francs. — Signé : Pierre, 10, rue Soufflot, Paris. »**

d'une place sur une autre, des caissiers au service de leurs clients : ils n'effectuaient que d'une façon accessoire des opérations de crédit au profit des particuliers, le plus souvent au moyen de leurs fonds personnels et non avec de l'argent emprunté à d'autres personnes.

32. — Comment une évolution s'est faite dans le commerce de banque. — Une évolution se produisit dans le commerce de banque lorsque, dans chaque pays, l'Etat se chargea de fournir de la bonne monnaie et surtout lorsque le commerce et l'industrie, pour se développer, eurent besoin de crédit. Alors les *opérations de crédit* avec les particuliers, au lieu d'être un accessoire, devinrent l'élément principal du commerce de banque. Sans doute, les banquiers modernes continuent de transporter des capitaux pour le compte de leurs clients, de recevoir leurs dépôts, de faire leur service de caisse, et ils sont à tous ces points de vue beaucoup mieux outillés que les banquiers d'autrefois, grâce à la multitude de leurs succursales, à la facilité des communications et au perfectionnement des règlements par compensation : ils n'en sont pas moins avant tout des dispensateurs, des *marchands de crédit*, empruntant d'une main des capitaux pour les prêter de l'autre.

33. — Classification des banques modernes. — On peut classer les banques en quelques grandes catégories d'après les méthodes qu'elles emploient pour se procurer des ressources et d'après l'usage qu'elles en font.

Selon la longueur des crédits accordés, on distinguera les *banques de crédit à court terme* et les *banques de crédit à moyen ou à long terme*. C'est aux premières que nous allons consacrer le principal de nos analyses. Nous parlerons des secondes en caractérisant ce qu'on appelle les *banques d'affaires*. Signalons enfin que nous traiterons rapidement des formes particulières de crédit : mobilier, immobilier, populaire, et des institutions publiques collectives de fonds.

Nous ne parlerons pas dans ce chapitre de la catégorie fondamentale des *banques d'émission* : leur étude est, en effet, liée au problème capital de l'émission des billets de banque. La banque d'émission a de la sorte un rôle de banque suprême à l'égard des banques de crédit dont nous nous occupons seulement dans ce chapitre.

34. — Le problème de la spécialisation des banques. Les opérations de banque pure et les opérations financières et de spéculation. — Les grandes catégories d'opérations auxquelles se livrent les banques modernes, c'est-à-dire les *opérations de banque pure* d'un côté et les *opérations financières et de spéculation* de l'autre, diffèrent au point de vue des *méthodes* à appliquer, de l'*origine des fonds* à employer, des *risques* à courir.

La question de savoir s'il convient de les séparer les unes des autres, de spécialiser les banques de sorte qu'elles soient exclusivement ou des banques de dépôts et d'escompte ou des banques d'affaires, est toujours discutée. Elle n'a pas été résolue partout de la même manière. Le principe de la spécialisation est respecté en Angleterre; il ne l'est pas en Allemagne et le système français est intermédiaire entre le système anglais et le système allemand.

35. — Les systèmes anglais, allemand et français. — I. — En Angleterre, les véritables *banks* sont exclusivement des *banques de dépôts :* elles n'accomplissent aucune opération financière ou de spéculation, elles ne commanditent aucune entreprise industrielle ou commerciale. Elles se bornent à recevoir du public et des autres banques des dépôts, presque tous remboursables à vue, auxquels elles servent un intérêt extrêmement faible et qu'elles paient contre des chèques. Une partie de ces dépôts est employée en opérations d'escompte, mais par prudence les *banks* n'escomptent pas directement les effets de commerce du public. Ce sont des spécialistes, des *courtiers de change* appelés *brokers* qui achètent pour leur propre compte les effets de commerce soit à des courtiers commissionnaires, soit aux négociants, soit à des correspondants étrangers.

Ces courtiers se procurent les fonds nécessaires à leur commerce en empruntant aux banques de dépôts de l'argent remboursable à vue ou dans un délai d'une semaine au plus, en donnant en gage des garanties solides ou bien en réescomptant à ces mêmes banques une partie des effets qu'ils ont en portefeuille.

Ce qu'on appelle à Londres le *taux de l'argent*, c'est le taux d'intérêt des prêts consentis pour un jour ou pour une semaine au plus par les banques de dépôts aux courtiers de change.

Ces courtiers de change prennent donc à leur charge

les risques de non-payement des effets de commerce à l'échéance. On voit que lorsque les déposants réclament leurs fonds aux *banks*, celles-ci ont pour y répondre deux catégories de ressources liquides : leurs espèces en caisse et à la Banque d'Angleterre, leurs prêts à vue ou à très court terme aux courtiers de change; ce sont, comme le dit Withers [1], leurs deux lignes de défense.

Les *banques d'affaires* en Angleterre sont les *merchant-banks* ou banques de négoce, les banques étrangères et les banques coloniales.

II. — En Allemagne, les mêmes établissements font à la fois des opérations de banque pure et des opérations financières. Cette méthode, si elle a l'inconvénient de ne pas séparer les risques et d'exposer les banquiers à la tentation d'immobiliser leurs dépôts dans des affaires de longue durée, présente l'avantage d'intéresser une plus grande masse de capitaux au développement du commerce et de l'industrie. Ce système, qui a été l'objet d'appréciations contradictoires, a contribué en fait pour une large part à l'essor économique de l'Allemagne à la fin du XIX^e^ siècle et au commencement du XX^e^ siècle.

III. — En France, le système est intermédiaire entre les deux précédents; il observe le principe de la spécialisation moins bien que les banques anglaises, mais mieux que les banques allemandes, comme nous allons le voir dans la section suivante.

36. — Le problème de la concentration des banques. — Toutes les grandes banques privées ou à caractère mixte sont constituées sous la forme de sociétés anonymes, qui est la plus commode pour réunir le capital considérable, dont elles ont besoin et pour l'augmenter quand le volume de leurs affaires l'exige. L'un des traits caractéristiques du commerce moderne de banque, c'est le mouvement de concentration qu'on y constate, plus marqué que dans le commerce des marchandises et dû aux mêmes causes.

Les ressources dont les puissantes sociétés disposent, outre qu'elles inspirent confiance aux clients, leur permettent d'économiser des réserves (une banque centrale et neuf succursales n'ont pas besoin de garder autant de réserves en monnaie que dix banques indépendantes,

---

[1] **H. WITHERS, « Qu'est-ce que la monnaie ? » (Le marché monétaire anglais), trad. de l'anglais *(The meaning of money)* par C. Rivière et revu par Ch. Rist (Giard, 1920).**

d'égale importance), de recruter un haut personnel choisi, de participer à des affaires importantes dans le pays ou à l'étranger et de profiter de beaucoup d'autres avantages.

En Allemagne, en Angleterre, en France, les grandes entreprises indépendantes qui s'adonnent au commerce de banque sont peu nombreuses, mais chacune couvre le pays et même les pays étrangers d'un réseau de plusieurs centaines de *succursales* ou de *filiales* qui, dans beaucoup de localités, ont pris la place des banques individuelles d'autrefois.

37. — Banques locales et banques régionales. — Le mouvement de concentration n'a pas fait complètement disparaître les banques à rayonnement plus réduit. Il subsiste un petit nombre de banques locales et régionales à caractère familial, se transmettant de père en fils. Leur avantage réside dans le caractère personnel qui suscite plus facilement la confiance d'une clientèle directement connaissable. Leur inconvénient c'est qu'en cas de crise elles sont beaucoup plus vulnérables.

CHAPITRE II

LES INSTITUTIONS GÉRANT DES DÉPOTS A COURT TERME

SECTION I. — Les banques de dépôts et d'escompte.

Les principales banques de cette catégorie, le Crédit lyonnais (créé en 1863), le Comptoir d'escompte (1848), la Société générale (1864), le Crédit industriel et commercial (1859), ne sont pas exclusivement des banques de dépôts comme les *banks* anglaises, mais leur activité en tant que banques d'affaires est restreinte et leurs bilans prouvent qu'elles font surtout des opérations de crédit à court terme, puisque, au milieu de 1929, les rentes, actions, obligations qu'elles avaient en portefeuille et leurs participations financières ne représentaient pour elles quatre que 188 millions, tandis que leur actif facilement réalisable dépassait 23 milliards de francs.

Une tendance au regroupement de ces grandes banques s'est manifestée en ces dernières années. Ainsi la B.N.C.I. a fusionné avec le Comptoir national d'escompte en 1967 pour former la Banque Nationale de Paris (B.N.P.) Pareil mouvement s'est opéré en Angleterre où les anciennes « big five » se sont réduites aux « big four » (Barclays ayant absorbé Martin, National Westminster, Midlands, Lloyd).

38. — Le principe fondamental du commerce de banque. — Les banques de dépôts et d'escompte sont débitrices de sommes considérables, exigibles à première réquisition qui figurent dans leurs bilans sous le nom de dépôts à vue et de soldes créditeurs des comptes courants. Pour répondre aux demandes de retrait immédiat de fonds auxquelles elles sont exposées, il ne suffit pas qu'elles aient un actif considérable, des immeubles de grande valeur par exemple, leur permettant de payer tôt ou tard leurs créanciers. C'est à l'instant où les déposants réclament leur argent qu'il faut les payer : ce n'est pas une question de solvabilité finale, mais de disponibilité immédiate de ressources liquides. Le principe fondamen-

tal du commerce de banque, — comme de tout commerce, car c'est au fond un simple axiome de bon sens, qui a cependant été souvent méconnu et dont la violation a causé de nombreuses faillites, — *c'est qu'à chaque instant les disponibilités*[1] *d'une banque doivent être égales à ses exigibilités*. En d'autres termes, une banque doit être chaque jour en état de rembourser les sommes que ses créanciers lui demanderont de payer ce jour-là.

Il faut donc examiner les éléments dont se composent : d'une part l'*actif immédiatement disponible ou rapidement réalisable* d'une banque de dépôt et d'escompte et, d'autre part, son passif *immédiatement exigible*.

Il apparaîtra dans la suite de nos explications que les banques de cette catégorie peuvent parfaitement fonctionner et fonctionnent aisément sans conserver chaque jour un actif *immédiatement disponible* d'une valeur égale à celle de leur passif *immédiatement* exigible. Elles ajustent leurs ressources liquides non pas au total de leurs dettes payables à vue que leurs créanciers *pourraient* exiger, s'ils se précipitaient tous à la fois à leurs guichets pour réclamer leurs fonds, mais au total des demandes *probables* de remboursement. Si leurs prévisions sont dépassées, elles ont la ressource de faire réescompter une partie de leur portefeuille commercial par la banque d'émission du pays, qui joue le rôle de banque des banquiers et celle-ci accorde des avances si la situation de la banque emprunteuse lui paraît solide.

§ 1er. — L'actif rapidement réalisable.

Il comprend deux éléments dont l'un est immédiatement disponible et l'autre rapidement réalisable :

1° Les espèces en caisse, ou à la Banque de France ou dans les caisses du Trésor public; les avoirs dans les autres banques :

2° Toutes les sommes dues *à brève échéance* par les clients à qui les banques ont consenti des avances en concluant avec eux des opérations de crédit à court terme.

Ces *opérations de crédit à court terme*, ce sont les opérations dites de banque pure que nous avons énumérées déjà et sur lesquelles il faut insister maintenant : l'es-

---

[1] **Ou plus exactement, les disponibilités d'une banque doivent être à chaque instant égales à la portion de ses exigibilités dont le payement sera exigé. C'est au banquier de prévoir le quantum de cette portion.**

compte, les avances sur garanties, les ouvertures de crédit et les reports en bourse.

ART. 1er. — *L'escompte.*

Comme nous l'avons expliqué à propos de la lettre de change, *escompter un effet de commerce, c'est faire immédiatement au porteur de l'effet non échu l'avance du montant de l'effet, sauf déduction d'une certaine somme.* Le porteur de la lettre de change ou du billet à ordre l'endosse au profit d'un banquier et le lui remet : en échange, celui-ci paie au porteur ou inscrit au crédit de son compte une somme égale à celle qui figure sur l'effet de commerce, déduction faite : 1° de l'intérêt calculé à un taux déterminé (taux de l'escompte) sur le montant de l'effet pendant le temps à courir jusqu'à l'échéance : cette retenue s'appelle elle-même *escompte ;* 2° d'une commission de banque proportionnelle au montant de l'effet ; 3° d'une commission d'encaissement dite parfois *change* ou *perte de place,* pour frais de recouvrement lorsque l'effet est payable sur une autre place.

39. — Les avantages de l'escompte pour les commerçants et les industriels. — Le procédé de l'escompte est un moyen commode employé par les industriels et les commerçants pour se procurer des *fonds de roulement.* C'est l'opération par excellence de crédit à court terme. C'est elle qui permet aux fabricants et aux négociants en gros de *vendre à crédit* à leur clientèle des marchandises payables un certain nombre de mois après la vente : s'ils ont besoin de fonds avant l'expiration du délai convenu, ils tireront une traite sur leurs débiteurs et la feront escompter par un banquier.

40. — Les opérations d'escompte au point de vue des banquiers. — Les conditions de *sécurité du placement* et de *prompte disponibilité* des fonds prêtés que doivent rechercher les banques de dépôt se trouvent réunies dans les opérations d'escompte, si les signataires des effets de commerce sont solvables. Ces effets sont des titres de créance à court terme, à trois mois en général ; leur payement est garanti par les signataires qui en sont solidairement responsables, et dans le cas où la banque qui les a escomptés a besoin de fonds avant leur échéance, elle peut les faire *réescompter* par la Banque de France, s'ils sont bancables.

41. — A. Le papier bancable. — Il se compose du *papier commercial* et du *papier financier*.

a) Le *papier commercial* est constitué par des effets de commerce présentant les caractères indispensables d'après les statuts de la Banque de France pour qu'elle les admette à l'escompte. 1° L'effet doit être *timbré* et revêtu *d'au moins trois signatures* apposées par des personnes notoirement solvables; toutefois une garantie acceptée par la Banque peut remplacer la troisième signature; les warrants peuvent être escomptés avec deux signatures. 2° Le *nombre de jours à courir* avant l'échéance de l'effet doit être au *maximum* de 90 jours; le *minimum* reste fixé à 100 frs légers. Car la Banque n'escompte pas seulement du papier payable sur une place où elle a soit une succursale, soit un bureau auxiliaire, ou qui est une ville rattachée [1] (ce sont les places dites *bancables*); elle accepte aussi, mais à des conditions particulières, les effets payables en France, dans une ville non rattachée, et, depuis 1911, ceux qui sont payables à l'étranger ou dans les territoires d'Outre-Mer.

b) Le *papier financier* mobilise un crédit consenti par une banque : il est émis généralement à 90 jours et peut être renouvelé dans la limite des conditions de délai et de crédit accordées par la banque.

42. — B. **Le papier non bancable.** — C'est celui qui ne satisfait pas aux conditions (*a*). Il est escompté par les banques ordinaires à un taux supérieur à celui de la Banque de France.

43. — C. **Le papier hors banque.** — Il n'a plus aujourd'hui qu'un intérêt historique. Il représentait des effets de commerce bancables d'une qualité supérieure à celle du papier bancable ordinaire. Il devait représenter une somme importante (au moins 3.000 frs avant 1939), ne pas être émis à plus de 30 jours, et il devait porter la signature d'une maison de premier ordre. Ce papier s'escomptait à un taux de faveur, dit taux hors banque, alors inférieur au taux officiel de la Banque de France. Ce papier a disparu avec l'obligation donnée à toutes les

---

[1] **Est considéré comme papier bancable celui payable dans une ville où la Banque de France n'est pas installée, mais existe une agence d'un grand établissement de crédit.**

banques de pratiquer le taux officiel comme taux minimum.

L'ensemble des effets de commerce escomptés par une banque constitue son *portefeuille commercial.*

ART. 2. — *Les ouvertures de crédit.*

Une ouverture de crédit est une convention par laquelle un banquier s'engage à fournir des avances à une personne (le crédité) pendant un temps déterminé et jusqu'à concurrence d'un maximum, soit par fractions, soit en totalité en une seule fois, au gré du client.

L'ouverture de crédit peut être pure et simple ou en compte courant. Dans le second cas, le crédit peut être indéfiniment reconstitué jusqu'à la clôture du compte par des versements ou des remises du client; par exemple, le crédit ouvert est de 1.000 nouveaux francs et le client a reçu cette somme le 1er janvier, mais il a remboursé 500 nouveaux francs le 1er février et 400 nouveaux francs le 1er mars; il a de nouveau droit à une avance de 1.000 nouveaux francs parce qu'il a reconstitué son crédit.

L'ouverture de crédit peut être faite sans aucune sûreté particulière pour le banquier, mais le plus souvent l'emprunteur fournit une garantie mobilière (il donne en gage des titres ou des marchandises) ou une garantie immobilière (une hypothèque sur un immeuble).

44. — Réalisation d'un crédit. — *Crédit par caisse ou par acceptation.* — Lorsque le client demande au banquier d'exécuter son engagement, il *réalise* son crédit et cette réalisation peut se faire par divers procédés :

1° Tantôt le client reçoit directement de la monnaie ou tire un chèque sur la banque : c'est le *crédit par caisse;*

2° Tantôt le banquier ne débourse pas de fonds et donne simplement sa signature sur une lettre de change, tirée sur lui par son client, pour prouver qu'il *accepte* de la payer : c'est le *crédit par acceptation.*

Le crédit *par caisse* immobilise la somme prêtée pendant toute la durée du prêt, parce que le banquier trouvera difficilement à céder sa créance à une autre personne. Le crédit *par acceptation*, au contraire, n'est qu'un engagement pris par le banquier de payer une traite dans le cas où le débiteur réel ne la paierait pas à l'échéance; il n'y a donc aucun débours immédiat de fonds [1].

---

[1] **Cf. P. VIGREUX, *Le crédit par acceptation. Paris centre financier* 1932.**

ART. 3. — *Les avances sur garantie.*

Les avances sur titres ou sur marchandises sont un cas particulier de l'ouverture de crédit en compte courant avec une garantie mobilière. Les banques de dépôt accomplissent toutes des opérations de ce genre, mais la Banque de France s'est fait presque une spécialité des avances sur titres [1].

45. — Leurs avantages pour les particuliers. — Ce procédé est simple et commode pour les particuliers qui ont un besoin urgent de fonds, mais qui ne veulent pas vendre leurs valeurs de bourse pour s'en procurer, soit parce que les cours sont trop bas, soit parce qu'ils prévoient des rentrées prochaines de capitaux. Si les titres sont agréés par la banque, ils les lui remettent en gage et peuvent emprunter une somme égale à une quote-part de leur valeur (75 pour 100 en général), la marge garantissant la banque contre une baisse possible du cours des titres à la bourse. Ces avances sont en principe consenties pour trois mois, mais en fait tacitement et indéfiniment renouvelées à l'échéance. Si le banquier ne consent pas à renouveler l'avance et si le client ne peut pas rembourser les fonds empruntés, les titres sont vendus conformément à certaines règles et le prix de vente sert à désintéresser le créancier gagiste.

46. — Leurs avantages pour les banquiers. — Cette espèce de prêt apparaît donc comme une opération très sûre et de courte durée, plus sûre même que celle de l'escompte, puisque le crédit d'un Etat ou d'une grande société, dont les rentes ou les obligations sont remises en gage, est plus solide que celui des signataires d'une lettre de change. Cependant le papier de commerce est souvent préférable aux valeurs mobilières en temps de crise parce que les titres sont alors d'une réalisation difficile, tandis que les commerçants et les industriels paient, au moins partiellement, leurs effets de commerce et, de plus, les banques ordinaires ont la possibilité de les faire réescompter par la Banque de France.

---

[1] **Elle en avait en cours pour 11 milliards de francs le 30 juin 1955.**

Art. 4. — *Les reports en bourse.*

47. — Quelle que soit sa nature juridique, une opération de report dans une bourse de valeurs ou dans une bourse de marchandises ressemble à un prêt. Elle suppose un spéculateur qui achète en bourse, à terme, des titres ou des marchandises, non pour les garder, mais pour les revendre un peu plus tard avec bénéfice, parce qu'il espère une hausse des cours. Mais son espoir est déçu, les cours ont baissé et, le moment venu d'exécuter son marché, les fonds lui manquent pour payer les titres. Cependant il reste convaincu que leurs cours monteront dans un avenir prochain.

Il s'adresse à un capitaliste, à un banquier par exemple, qui a de l'argent disponible, mais au lieu de lui emprunter purement et simplement la somme dont il a besoin, faute de garantie à lui offrir, *il lui vend les titres au comptant* et *les lui rachète immédiatement à un prix supérieur* qu'il paiera quelques semaines plus tard quand le banquier lui rendra les titres, à la liquidation suivante.

Entre-temps la situation du banquier est la suivante : il a fourni des fonds et il est devenu propriétaire des titres. Quinze jours ou un mois plus tard, il cédera les titres et touchera le prix convenu. L'achat des titres au comptant et leur revente à terme ne sont pour lui qu'un expédient pour faire pendant quinze jours ou un mois *un placement* très sûr, quoique pendant cette brève période ses fonds soient indisponibles, puisqu'il ne reçoit pas des valeurs susceptibles d'être escomptées.

§ 2. — Le passif exigible.

Voyons maintenant de quoi se compose le *passif immédiatement exigible* des banques de dépôt et d'escompte. Il est formé par les *dépôts à vue* et les *soldes créditeurs* de comptes courants.

Art. 1er. — *Les différentes sortes de dépôts en banque.*

48. — Les dépôts à échéance fixe. — Ce sont de simples prêts consentis par des clients à une banque qui promet de rembourser la somme prêtée à une échéance plus ou moins lointaine, cinq ans au maximum, mais

toujours fixée d'avance. Le prêteur reçoit un titre, un bon à échéance avec une feuille de coupons d'intérêts, qui diffère peu d'une obligation à court terme.

49. — Les dépôts à vue ou presque à vue et les soldes créditeurs de comptes courants. — A. *Les dépôts des non-commerçants.* — Les banques ouvrent aux clients qui ne sont pas des commerçants, des comptes qui s'appellent : *comptes de dépôts à vue ou comptes de chèques*, lorsque le titulaire a le droit d'exiger le paiement immédiat du crédit de son compte; *comptes de dépôts à préavis*, lorsqu'il ne peut le retirer qu'après avoir prévenu la banque quelques jours d'avance. Ces comptes ne doivent jamais être débiteurs envers la banque et ne donnent pas droit à l'escompte des effets de commerce. Ils sont alimentés par des versements en espèces, des encaissements de coupons échus, de chèques, de lettres de change échues, de virements, de remboursements de titres amortis, etc. Ils s'épuisent par suite d'opérations inverses; retraits des fonds au moyen de chèques tirés par le titulaire du compte, virements au profit du compte d'un tiers, etc. Ce sont les mouvements ordinaires de la caisse d'un rentier, d'un fonctionnaire qui les enrichissent ou les appauvrissent et c'est la banque qui gère la caisse de cette personne.

B. *Les dépôts des commerçants.* — Les *comptes courants commerciaux* ou *comptes courants* proprement dits sont ouverts à des industriels et à des commerçants. Ils peuvent être débiteurs envers la banque, qui consent dans ce cas une avance à son client et se trouve à *découvert* à son égard : ils peuvent être alimentés non seulement par des opérations ci-dessus indiquées, mais encore par l'escompte des effets de commerce.

Art. 2. — *Les éléments du passif exigible.*

50. — Ce sont des soldes de comptes. — Ce sont les *soldes des comptes de dépôts* (ils sont toujours créditeurs) et les *soldes créditeurs des comptes courants* qui forment la masse redoutable des dettes immédiatement exigibles des banques, une masse de 3.300 *milliards* de francs pour l'ensemble des banques françaises au 31 décembre 1954. L'origine de ces soldes, que nous appellerons d'une façon générale des *dépôts*, nous est connue : ils proviennent pour une part des versements de numéraires, de coupons, effec-

tués par les clients et dans une plus large mesure des prêts consentis par les banques.

51. — Les dépôts à vue ne constituent pas tous des ressources pour les banques. — Aussi, quand on considère l'ensemble des banques, il n'est pas très exact de dire que leurs dépôts à vue constituent pour elles des ressources provenant des capitaux flottants que leurs clients ont entreposés momentanément chez elles, en attendant de leur trouver un emploi définitif. C'est vrai des versements de numéraire et de coupons; *ce n'est pas vrai des dépôts provenant des avances consenties par les banques elles-mêmes.*

Ces soi-disant ressources, elles les ont fabriquées en donnant à leurs clients le droit de tirer des chèques sur elles. Elles ont accepté de devenir leurs débitrices en même temps qu'ils devenaient leurs débiteurs : c'est le *principe des engagements réciproques*, base du crédit moderne.

52. — Nécessité d'une réserve. — L'actif rapidement réalisable des banques de dépôts et d'escomptes n'est pas tout entier *immédiatement disponible*, tandis que leurs dépôts à vue sont *immédiatement exigibles*. Si tous les déposants, pris de panique, réclamaient à la fois le payement de leurs dépôts, les banques seraient dans une situation inquiétante si elles n'étaient pas amplement pourvues d'espèces et de billets et, par conséquent, en état de calmer la panique en faisant face « d'un front serein aux premiers retraits ». Le public, en effet, c'est un phénomène psychologique curieux, demande le remboursement des dépôts quand il croit les banques incapables de l'effectuer; mais, dès que la confiance renaît, les déposants, convaincus qu'ils pourraient être payés, n'exigent plus leurs fonds.

Il semble donc rationnel de réglementer la détention des *dépôts* bancaires (dans le sens de soldes créditeurs des comptes au profit des clients d'un banquier) tout comme l'émission des *billets* de banque, puisque les uns et les autres constituent des dettes payables sur-le-champ. Rationnel, quoiqu'on ait dit avec vérité que la sage administration d'une banque est le fait non d'une loi, mais de bons banquiers. Une loi qui oblige à prendre de sages précautions, si elle n'est pas à elle seule suffisante, n'est cependant pas inutile.

53. — Les autres opérations des banques de dépôts. — Les banques de crédit à court terme ont à côté de ces opérations essentielles de banque pure des services annexes. Elles font le service de caisse de leurs clients (encaissements et paiements), elles se chargent de gérer leur portefeuille-titres, elles exécutent leurs ordres de bourse, elles se chargent de transférer leurs capitaux de place à place, elle leur loue des coffres-forts.

Nous donnons à titre indicatif le bilan d'un de nos grands établissements de crédit.

CRÉDIT LYONNAIS

Situation au 3 juillet 1973

ACTIF :

Caisse, Instituts d'émission, Trésor public, comptes courants postaux ....F	8.150.460.078,46
Banques et entreprises non bancaires admises au marché monétaire :	
— Comptes à vue	4.685.545.679,76
— Comptes et prêts à échéance	19.567.523.211,62
Bons du Trésor et valeurs reçues en pension ou achetées ferme	6.592.776.386,58
Crédits à la clientèle - portefeuille :	
— Crédits à court terme	15.329.593.253,60
— Crédits à moyen terme	4.671.777.171,93
— Crédits à long terme	7.451.594.791,53
Crédits à la clientèle - comptes débiteurs	14.617.301.798,70
Comptes de régularisation et divers	4.235.424.395,70
Débiteurs divers	1.482.722.739,28
Débiteurs par acceptations.....	2.302.238.261,70
Comptes d'opérations sur titres	1.380.979.848,67
Titres de placement	1.411.735.898,01
Titres de filiales et participations	500.822.772,00
Immobilisations	236.103.622,80
F	92.616.599.910,34

PASSIF :

Instituts d'émission, banques et entreprises non bancaires admises au marché monétaire :	
— Comptes à vue .....F	4.478.101.160,50
— Comptes et emprunts à échéance .	19.912.572.120,09
Comptes d'entreprises et divers :	
— Comptes à vue	9.996.801.183,64
— Comptes à échéance.....	4.303.110.131,30

Comptes de particuliers :	
— Comptes à vue	13.447.752.879,72
— Comptes à échéance.....	2.114.973.954,66
— Comptes d'épargne à régime spécial	10.794.756.164,79
Bons de caisse	10.059.183.361,51
Comptes de régularisation, provisions et divers	8.543.499.398,92
Créditeurs divers	3.960.804.647,83
Acceptations à payer.....	2.302.238.261,70
Comptes d'opérations sur titres	1.162.346.242,86
Obligations	500.000.000,00
Réserves	556.848.136,73
Capital	480.000.000,00
Report à nouveau	3.656.268,09
F	92.616.599.910,34

HORS BILAN :

Valeurs données en pension ou vendues ferme .....F	13.665.336.000,00
Cautions et avals pour le compte de la clientèle	9.892.109.000,00
Ouvertures de crédits confirmés	7.721.989.000,00
Autres engagements	2.406.478.000,00

§ 3. — La nationalisation des grandes banques de dépôt et la direction du crédit.

54. — Le domaine de la nationalisation. — La loi du 2 décembre 1945 complétée par le décret du 28 mai 1946 a réalisé une nationalisation partielle des banques de dépôts.

Quatre grandes banques de dépôts sont seules nationalisées, c'est-à-dire que l'ensemble de leur patrimoine est transféré à l'Etat, ce sont le Crédit lyonnais, la Société générale, le Comptoir d'escompte et la Banque nationale pour le commerce et l'industrie. Les administrateurs en fonctions sont invités à céder la place à de nouveaux conseils d'administration composés de quatre membres nommés par le ministre de l'Économie nationale, quatre désignés par les organisations syndicales, quatre nommés par le ministre des Finances en vue de représenter la Banque de France ou les institutions publiques ou semi-publiques de crédit ou de s'assurer le concours de spécialistes des questions bancaires.

Les actionnaires reçoivent des « parts bénéficiaires nominatives » qui fournissent un revenu minimum garanti

égal au dernier dividende payé par chacun des établissements et qui sont amortissables en cinquante ans. L'amortissement se fait par rachat à un prix égal au cours moyen de l'action en Bourse de Paris pendant la période 1er septembre 1944-31 octobre 1945. Cette période de référence, qui prenait fin plus tôt dans le projet gouvernemental, a été allongée par l'Assemblée de manière à englober une partie de l'année 1945 pendant laquelle les menaces de nationalisation ont pesé sur le marché.

55. — Le crédit dirigé. — *a*) Déjà la loi du 13 juin 1941 avait rendu obligatoire à toute banque « faisant profession de recevoir du public sous forme de dépôts des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte, en opérations d'escompte, en opérations de crédit et en opérations financières », l'affiliation à l'*association professionnelle des banques*, chargée d'appliquer une discipline bancaire professionnelle.

b) La loi du 2 décembre 1945 a superposé à cette association le *Conseil national du crédit* placé sous la présidence nominale du ministre et sous la présidence effective du gouverneur de la Banque de France. Il comprend 38 membres et forme un Parlement en miniature. Sa tâche est immense et délicate : il doit permettre aux dirigeants d'orienter les investissements vers les emplois conformes aux plans. Il peut prendre toutes mesures en vue d'une meilleure organisation de la profession, telles que fermetures ou fusions d'établissements. Ses décisions sont soumises à recours devant la commission de contrôle des banques.

c) La *commission de contrôle des banques* composée des hautes personnalités financières : gouverneur de la Banque de France, directeur du Trésor, directeur du Crédit, etc... est chargée d'exercer, avec l'aide des inspecteurs de la Banque de France, un contrôle général sur l'ensemble des banques et d'imposer le respect des règles professionnelles. Complétée par trois membres élus par le Conseil national du crédit, elle joue le rôle d'assemblée générale pour les banques nationalisées. Elle fixe les *ratios*, c'est-à-dire les pourcentages de sécurité que les banques de dépôts, tant privées que nationalisées, sont tenues de respecter.

d) Enfin une *commission des investissements* créée par décret du 10 juin 1948 donne au gouvernement des avis

sur les programmes de reconstruction et d'équipement à exécuter par les administrations publiques et pouvant être financées avec le concours de l'État.

56. — La discipline bancaire. — Les banques sont ainsi astreintes à respecter une discipline au moment où elles se constituent et durant leur existence. En se plaçant en 1960 on constate par exemple que le nombre des banques a tendu à diminuer de 411 à fin 1946 à 302 à fin 1960. Il existe 612 guichets à Paris et dans la Seine et 4 057 en France. Le personnel occupé dans l'ensemble des banques françaises est de l'ordre de 105.000, dont 58.000 environ dans les quatre établissements nationalisés.

Un arrêté du Ministre des Finances et des Affaires économiques du 18 novembre 1960 pris en application de l'article 8 de la loi du 13 juin 1941 a porté le capital minimum des banques à :

1 million de nouveaux francs pour les banques constituées sous forme de sociétés par actions;

400.000 nouveaux francs pour les autres banques.

Ces chiffres sont diminués de moitié pour les banques qui ne possèdent pas plus de deux sièges permanents.

SECTION II. — Les organismes de crédits spécialisés.

57. — Le crédit populaire et le crédit coopératif. — C'est le crédit aux artisans, aux petits commerçants, aux petits industriels. Des banques dites populaires (lois du 13 mars 1917 et du 7 août 1920) jouissent des faveurs pécuniaires de l'Etat. Ces banques escomptent les effets endossés par des sociétés de caution mutuelle, et peuvent les faire réescompter par la Banque de France. L'importance du crédit populaire a été de l'ordre de 4,5 milliards de nouveaux francs en 1963. (Il existe 42 banques populaires.)

Les sociétés coopératives de crédit appliquent à la distribution du crédit les principes coopératifs que nous avons déjà analysés (v. tome I, nº 408).

58. — Le crédit agricole. — Le crédit agricole est organisé en France de deux façons : *a*) sous la forme du crédit réel mobilier, au moyen des *warrants agricoles*; *b*) sous la forme du crédit personnel, à l'aide des *sociétés coopératives* et des *caisses de crédit agricole mutuel*. La pre-

mière forme n'a pas conquis les faveurs des populations rurales, qui ne l'ont que très rarement utilisées; mais sous la seconde forme, et dans une large mesure grâce aux subventions de l'Etat, le crédit agricole a pris un essor remarquable en France à la fin du XIX^e siècle et surtout depuis 1894.

Le crédit agricole a en France une structure ternaire de type pyramidal : au bas de la pyramide des caisses locales de type mutualiste qui font des prêts à leurs membres (3.000 caisses) au milieu 94 caisses régionales qui réescomptent les effets des caisses locales et leur transmettent les avances de l'Etat; au sommet la caisse nationale qui assure la direction de l'ensemble. Le Crédit agricole s'est prodigieusement développé depuis une vingtaine d'années. Il est devenu le deuxième collecteur d'épargne après les Caisses d'Epargne, avec un bilan une fois et demie plus élevé que celui de la B. N. P. première banque française. Il joue un rôle capital dans l'évolution et la modernisation de nos structures agricoles. Il était jusqu'à alors le banquier des agriculteurs, il est en train de devenir le banquier du monde rural. La masse du crédit agricole distribuée en 1970 a été de 62 milliards de nouveaux francs.

59. — Le crédit réel mobilier. — Ce genre de crédit, caractérisé par le fait que l'emprunteur remet matériellement ou juridiquement un meuble en gage à son créancier, se réalise sous diverses formes : *a*) les avances sur titres accordées par les banques ordinaires et spécialement par la Banque de France, sont une de ces formes; *b*) les monts-de-piété prêtent sur bijoux, objets précieux, meubles et aussi sur valeurs mobilières; *c*) les Magasins généraux délivrent aux personnes qui déposent chez eux des marchandises, des titres appelés *warrants* pour leur permettre d'emprunter sur gages.

CHAPITRE III

LES INSTITUTIONS DISPOSANT DE RESSOURCES PLUS PERMANENTES

SECTION I. — Les banques d'affaires.

60. — Leurs caractères distinctifs. — Elles se distinguent des banques de dépôt par les traits suivants :

1° Les banques d'affaires font principalement des opérations financières et accessoirement des opérations de banque pure. Elles se préoccupent beaucoup moins de fournir des fonds de roulement au commerce et à l'industrie que de créer des entreprises nouvelles, de développer des entreprises existantes, de prêter leurs concours aux sociétés, aux Etats et aux autres personnes publiques qui cherchent à contracter un emprunt, généralement à longue échéance.

2° Elles effectuent leurs opérations surtout au moyen de leur capital social et de leurs réserves et non pas à l'aide de dépôts à vue provenant de versements faits par les clients ou d'avances consenties par d'autres banques.

3° Dans leur bilan, la portion de l'actif immobilisé sous forme de titres en portefeuille et de participations financières est proportionnellement beaucoup plus importante que dans le bilan des banques de dépôts.

Parmi les principales banques de cette catégorie, on peut citer : la Banque de Paris et des Pays-Bas; la Banque de l'Union parisienne.

61. — Les opérations des banques d'affaires. — Les opérations d'une banque d'affaires sont de plusieurs sortes :

1° Elle participe à la création d'une entreprise sous la forme d'une société anonyme[1]. La banque, soit seule, soit avec le concours d'autres banques, constitue la

---

[1] **En se faisant donner des parts de fondateurs et des actions d'apport indépendamment des actions qu'ils souscrivent en numéraire.**

société dont les fondateurs souscrivent la totalité ou la majorité des actions de numéraire. En outre, en considération de leurs apports en nature et des services rendus pour lancer l'affaire, ils s'attribuent des parts dans les bénéfices futurs.

2° Elle intervient pour permettre l'extension d'une entreprise. Elle achète alors un nombre suffisant d'actions de cette entreprise pour jouer dans les assemblées d'actionnaires un rôle prépondérant et exercer le contrôle de la société, ou bien elle décide l'entreprise à augmenter son capital en émettant de nouvelles actions comme dans le cas précédent.

62. — Contrôle des banques d'affaires. — La loi du 2 décembre 1945 ne les a pas nationalisées, mais les deux principales d'entre elles sont soumises à un contrôle *(Banque de Paris et des Pays-Bas* et *Banque de l'Union parisienne.)* Les ministres de l'Economie nationale et des Finances désignent un commissaire du Gouvernement qui est assisté d'un comité composé de trois représentants respectivement des organisations industrielles et commerciales, des syndicats ouvriers, des établissements financiers publics ou semi-publics.

Si les banques d'affaires ont échappé à la nationalisation, c'est à cause des dangers qui en seraient résultés sur le plan international. Ces établissements, en effet, travaillent avec leurs filiales établies à l'étranger [1].

62 bis. — Retour à la concurrence bancaire. — La distinction entre banques d'affaires et banques de dépôts est en voie de disparition depuis les réformes de 1966-1967-1969 [2]. Elle conserve cependant un intérêt pédagogique certain.

Ces réformes ont tendu à réintroduire de la concurrence là où régnait la réglementation. Les banques de dépôts sont autorisées à faire le métier des banques d'affaires et inversement. Il est interdit de rémunérer les dépôts à vue, mais en contrepartie pour les dépôts à terme dépassant 100.000 F ou un an, on a laissé jouer la liberté de rémunération, et la liberté de surenchérir sur les conditions du voisin.

---

[1] **Au 31 décembre 1960 il y avait en France 281 banques de dépôts et 43 banques d'affaires.**

[2] **J. DENIZET, Evolution récente et future de la banque. *Revue d'Economie Politique*, mai-juin 1970, p. 448.**

SECTION II. — Les Institutions de crédit à long terme.

Les banques précédemment décrites ne suffisent pas à dispenser du crédit à toutes les personnes qui en ont besoin. A côté d'elles fonctionnent des institutions qui prêtent des capitaux, ou qui facilitent le prêt de capitaux dans des conditions spéciales, c'est-à-dire moyennant des *garanties particulières* ou pour *un emploi nettement déterminé*, parfois à très long terme et avec de singulières facilités de payement. Ces crédits spéciaux se présentent sous la forme de crédit réel (mobilier ou immobilier) ou sous la forme du crédit personnel.

63. — Le crédit réel immobilier ou crédit hypothécaire. — Le *crédit hypothécaire* est caractérisé par la nature de la garantie donnée au prêteur : il reçoit une hypothèque sur un immeuble de l'emprunteur ou sur celui d'un tiers qui cautionne l'emprunteur ou qui s'oblige solidairement avec lui. D'ailleurs les capitaux prêtés moyennant cette sûreté immobilière peuvent servir aux fins les plus variées.

La majorité des prêts hypothécaires sont consentis par des capitalistes individuels, grâce à l'entremise des notaires; cependant, dans tous les pays, la nécessité d'institutions spéciales pour distribuer ce genre de crédit s'est fait sentir, parce qu'il expose les particuliers bailleurs de fonds à certains inconvénients. Ces prêts doivent être faits pour *une longue période* et pendant leur durée :

a) la valeur vénale de l'immeuble peut devenir insuffisante pour garantir leur remboursement; *b*) le prêteur désireux de reprendre avant l'échéance la disposition de ses fonds peut avoir de la peine à céder sa séance; *c*) la monnaie peut perdre une partie de son pouvoir d'achat.

C'est pourquoi, dans tous les pays, des institutions spéciales ont été fondées en vue de distribuer soit du crédit hypothécaire, soit spécialement du crédit foncier.

64. — Le Crédit Foncier de France. — Cet établissement, qui a la forme d'une société par actions, a joui d'un *monopole légal* en tant que banque hypothécaire, de 1856 à 1877, dans la France entière; depuis 1877 il occupe dans sa spécialité une situation prépondérante et privilégiée, quoique son monopole légal n'existe plus.

Son organisation est analogue à celle de la Banque de France. Il se trouve des capitaux en émettant des obligations. Il prête sur hypothèques ces capitaux en vérifiant la valeur des propriétés offertes en garantie. A titre d'exemple disons que le Crédit Foncier a consenti en 1958 5.074 prêts fonciers pour 8.208 millions d'anciens francs. Par l'intermédiaire d'un organisme appelé *Sous-Comptoir des Entrepreneurs* (Loi du 21 juillet 1950) le Crédit Foncier distribue des crédits à la construction; l'importance de ces crédits a été de l'ordre de 2,25 milliards de nouveaux francs en 1960.

65. — Les sociétés de crédit immobilier. — Les sociétés instituées par la loi du 5 décembre 1922 ont pour objet de consentir aux emprunteurs remplissant certaines conditions des prêts hypothécaires individuels destinés à l'acquisition d'habitations individuelles à bon marché (H.B.M.), on dit aujourd'hui H.L.M. ou habitations à loyer modéré, l'expression bon marché étant devenue difficile à justifier, étant donné le coût actuel de la construction.

66. — Le Crédit national. — Le *Crédit national* fondé au lendemain de la guerre de 1914 a pour but de faciliter le règlement des dommages de guerre : c'est une société anonyme dont le capital a été fourni par les banques et divers groupements industriels. Il a été réorganisé par la loi du 28 octobre 1946. L'Etat intervient dans la gestion de cet organisme qui bénéficie de ses avances. Le Crédit national a accordé 4 milliards de nouveaux francs de prêts en 1959. Le Crédit national a en 1959 distribué environ 4 milliards de nouveaux francs sous forme de prêts directs à moyen ou long terme (2,6) et d'avances spéciales pour le compte de l'Etat (1,6).

Les entrepreneurs qui travaillent pour l'Etat et les collectivités publiques bénéficient de l'aide de la *Caisse nationale des marchés de l'Etat* créée par la loi du 19 août 1936. (V. décr. 7 janvier 1959). Les crédits avancés par la dite caisse ont été environ de 5,5 milliards de nouveaux francs en 1959.

Les institutions collectrices de fonds.

Elles ne sont pas à proprement parler des institutions de crédit, mais elles leur ressemblent par le fait qu'elles collectent précisément les fonds des particuliers. Elles

jouent le rôle d'immenses réservoirs pratiquement à la disposition de l'Etat.

67. — 1° La Caisse des dépôts et consignations. — Elle a été créée en 1816 avec la mission de gérer les dépôts légaux que devaient opérer certaines personnes, les notaires en particulier, et les consignations, c'est-à-dire les sommes qui donnent lieu à litiges et dont on ne sait pas encore qui en sera bénéficiaire. Mais son rôle s'est considérablement élargi. Elle est devenue un organisme de collection des épargnes : *épargnes libres* des caisses d'épargne, de certaines caisses d'assurances, de sociétés de secours mutuels, *épargnes forcées* des caisses de Sécurité sociale. La Caisse a géré 75 milliards de nouveaux francs en 1965. On se représente ainsi la puissance d'un tel réservoir ; il dispose d'un énorme potentiel de placement qui lui donne la possibilité d'agir sur le cours des rentes et même sur le marché immobilier. Cet appareil que F. Perroux qualifie de « capitalisme d'Etat », a été jusqu'alors géré avec une très grande sagesse et un haut coefficient de liquidité. Elle est un Institut d'Etat et rend au Trésor des services considérables.

68. — 2° Les Caisses d'épargne. — Ces caisses, comme la Caisse des dépôts et consignations, reçoivent des fonds, mais n'en distribuent pas. Elles sont uniquement institutions de dépôt et de garde dans la sécurité, avec but social. Elles sont destinées à l'origine à permettre aux classes pauvres de réaliser une épargne. Elles sont nées en Allemagne et en Suisse à la fin du XVIII^e^ siècle. En France la première caisse d'épargne date de 1818.

Il y a deux catégories de caisses d'épargnes : les caisses ordinaires gérées par des sociétés privées ou des municipalités ; la *Caisse nationale d'épargne* ou *caisse postale,* instituée par la loi du 9 avril 1881 et qui a ses guichets dans tous les bureaux de poste. Les caisses d'épargne ne répondent plus exactement aujourd'hui à leur but initial ; la Sécurité sociale se charge d'assurer d'une manière obligatoire et efficace la couverture des risques que l'épargne privée d'antan pouvait prétendre réaliser. Les caisses d'épargne jouent beaucoup plus le rôle de banques de dépôts : le législateur a cependant évité qu'elles fassent concurrence aux banques. Le montant des livrets est limité à un maximum (15.000 nouveaux francs pour les particuliers, 100.000 nouveaux francs pour les sociétés) ;

les comptes d'épargne ne permettent pas les paiements simplifiés par chèques ou virements. Les caisses allouent un intérêt relativement élevé (3 %). Elles doivent obligatoirement déposer leurs fonds à la Caisse des dépôts et consignations. Au 1er janvier 1968 le montant des dépôts dans les caisses d'épargne était de 77 milliards de francs[1].

69. — 3° Le service des chèques postaux. — Disons enfin que le service des chèques postaux, dont nous parlerons à propos des chèques (n° 131) qui existe en France depuis la loi du 7 janvier 1918, constitue un important réservoir de fonds, dont les commodités pour les déposants font concurrence certaine aux banques, ainsi privées d'une part importante de dépôts. Le nombre des titulaires de chèques postaux est de l'ordre de 4 à 5 millions : l'ensemble des dépôts à vue a été pour 1967 de 24,4 milliards.

70. — Le « Leasing ». — Il s'agit d'une forme nouvelle de crédit par location pour financer les investissements. Le *leasing* se distingue d'une location pure et simple de matériel et d'une location vente. Il met en présence trois parties : le constructeur, la société de financement, le locataire. Ce dernier choisit son matériel; la commande est ensuite passée au constructeur par la société de *leasing* qui reste propriétaire du matériel pendant toute la durée de la location (de 2 à 5 ans). A l'expiration du contrat, le locataire peut ou rendre le matériel, ou renouveler le contrat, ou acheter. Il peut y avoir aussi *leasing* immobilier. C'est une forme qui a été expérimentée aux U. S. A. et qui se répand en France où il existait 25 sociétés en 1963 ayant traité un chiffre d'affaires de l'ordre de 160 millions.

Cette forme de crédit a l'intérêt de faire passer dans les charges courantes de l'entreprise, au même titre que les charges d'exploitation, celles qui apparaissent ordinairement sous le titre amortissement. Une différence importante entre le leasing et l'amortissement est que le leasing oblige à une sortie de trésorerie, alors que l'amortissement n'est qu'une opération d'écriture comptable.

---

[1] Les chiffres donnés dans cette Section se défraîchissent rapidement. Ils ont pour but de donner un simple aperçu sur l'ordre de grandeur des crédits. Si l'étudiant veut par lui-même se tenir au courant au fur et à mesure des années, il se reportera utilement au rapport annuel du *Conseil National du Crédit*. (Nous avons utilisé pour la mise à jour de cette édition le *Vingt-Deuxième Rapport Annuel*, Année 1967.)

CHAPITRE IV

LE TRÉSOR PUBLIC

71. — Importance du Trésor et complexité de son analyse. — L'Etat n'est pas par vocation un banquier, et cependant l'énormité des fonds qu'il manipule l'oblige à faire face à des obligations de banquier. Et l'on a coutume d'appeler *Trésor* la partie de l'administration des finances qui est chargée de la gestion des fonds publics. En un certain sens le Trésor Public est la banque de l'Etat. Des ouvrages ont décrit ses fonctions. Citons spécialement G. Devaux, *La comptabilité publique*, 1957, et F. Bloch-Lainé et P. de Vogüé, le *Trésor Public et le mouvement général des fonds*, 1960.

Le Trésor n'a jamais été défini par un texte juridique de base. Il est né de l'empirisme, du besoin renouvelé d'adaptation de l'Etat à des tâches financières d'abord limitées, puis de plus en plus vastes. Il a réglé ses problèmes au fur et à mesure qu'ils se présentaient. Mais comme l'a écrit G. Lutfalla dans un rapport au Conseil Economique et Social de 1964 : « L'empirisme qui a présidé à son développement n'a pas aidé à dégager rapidement une définition convenable de son être [1] » (p. 39).

Du reste, ce caractère empirique des institutions bancaires et monétaires est à souligner. La pratique en ce domaine précède la théorie. Comme nous le verrons au fur et à mesure de ces développements, on réserve l'effort de constitution juridique ou de construction théorique aux seules expériences qui ont réussi.

La fonction du Trésor est du reste telle qu'il est difficile d'en faire l'analyse en un seul moment d'un enseignement. Cette fonction est à la fois bancaire et monétaire. Il est difficile au surplus de décrire sa structure sans ne pas commencer à parler de son fonctionnement. C'est cependant d'abord de sa structure qu'il convient de faire l'analyse.

---

[1] G. LUTFALLA, La *situation actuelle du crédit à court terme et du crédit à moyen terme*, journaux officiels, 1964.

72. — Structure du Trésor. — Immense administration, le Trésor a ses *clients* et ses *agents*. Ses clients sont constitués par les différents budgets et comptes spéciaux de l'Etat, les différentes collectivités et établissements publics tels que la S. N. C. F., l'E. D. F., et l'ensemble des particuliers qui déposent des fonds ou souscrivent aux emprunts de l'Etat. Le premier agent est le ministre des finances, assisté de quatre directeurs : budget, trésor proprement dit, finances extérieures, comptabilité publique. L'activité du Trésor s'exprime à l'intérieur des réseaux administratifs :

a) réseau des comptables directs : trésoriers payeurs, receveurs des finances, receveurs-percepteurs et percepteurs répartis dans le pays;

b) réseau des postes et télécommunications diffusé à travers les bureaux du territoire;

c) réseaux *rattachés :* des régies financières (indirectes, enregistrement, douanes), des établissements publics, lycées, corps de troupes...

et en relation avec les *alliés* du Trésor : la caisse des dépôts et consignations, les caisses d'épargne privées, les caisses de Sécurité sociale et d'Allocations familiales, le Crédit national, le Crédit Foncier, la Caisse nationale de crédit agricole.

73. — Assimilation du Trésor à un Etablissement Bancaire. — On prend conscience de la multiplicité, de la diversité, de l'immensité des fonds en mouvement à travers le Trésor. Cette diversité n'empêche pas l'unité de gestion. Tout se passe comme s'il n'existait dans tout le territoire qu'*une* seule caisse. Cette unité se réalise grâce à l'intervention de la Banque de France, par ses succursales en province et le siège central à Paris. Tous les soirs, à 17 heures, le siège central de la Banque de France fait connaître au directeur du Trésor la situation approximative des entrées et sorties. Pour assurer les « accidents » du lendemain, une réserve ou matelas est assuré. Le Trésor est une banque qui assure ainsi et d'abord une fonction de « trésorerie » c'est-à-dire de liquidité journalière. Le compte-courant du Trésor à la Banque de France ne doit jamais être débiteur. Il doit avoir ainsi une réserve de trésorerie de l'ordre de quelques milliards de francs actuels pour une année. Le volant de trésorerie est évidemment variable avec les périodes de l'année et les mouve-

ments de la conjoncture. Le Trésor gère les chèques postaux et se trouve ainsi par ce biais créateur de monnaie. Le « chiffre d'affaires » annuel du Trésor est de l'ordre de 500 milliards de francs nouveaux soit 50.000 milliards d'anciens francs.

74. — Les Bons du Trésor. — Les Bons du Trésor sont les titres d'emprunt à court terme émis par l'Etat. Ces titres ont une importance considérable. La Banque de France n'est pas habilitée à souscrire à ces bons. Leur placement auprès du public est assuré soit directement, soit par l'intermédiaire des banques. Les bons souscrits par le public sont appelés bons sur formules. Les bons souscrits par le système bancaire sont dits bons en compte courant. Les premiers peuvent être souscrits à tout moment, sans limitation à guichets ouverts : ils sont à intérêt progressif, à trois-cinq ans, à un-deux ans. En 1963 ils représentaient vingt-sept milliards et les bons en compte courant vingt-cinq milliards.

A tout moment un certain volume de bons arrivent à échéance et doivent donc être remboursés à vue au gré du porteur. Mais comme il y a aussi constamment de nouvelles souscriptions, c'est le solde qui importe. Nous verrons comment le volume des bons en compte-courant est lié à l'état des liquidités bancaires puisque les bons constituent l'un des emplois de ces liquidités, et comment un contrôle est assuré grâce à la règle des « planchers » et du « coefficient de trésorerie » des banques[1].

---

[1] **Ce coefficient de trésorerie (v. *infra*, n° 223 *bis*) a été supprimé en 1967.**

TITRE II

LA CRÉATION DES MONNAIES

---

75. — Esquisse de l'histoire des monnaies. — La question qui se pose ici est celle de savoir comment la monnaie est offerte au public. Mais l'expression d'offre de monnaie pourrait faire croire que l'on offre un bien préalablement existant, or ce n'est pas le cas. L'offre se fait en même temps qu'une création. Et ce n'est pas *la* monnaie que l'on crée, mais c'est *une* certaine monnaie qui a vocation sans doute à incarner toute la monnaie, mais qui précisément ne la représente pas toute. Nous allons voir comment au travers de l'évolution historique plusieurs types de monnaies sont successivement apparus. La première c'est la monnaie matérielle, c'est la monnaie métallique qui a eu une importance tellement grande qu'elle a longtemps incarné la seule, la vraie monnaie. Bien qu'elle ait aujourd'hui disparu, nous lui maintenons la première place. On la pensait vraie monnaie, parce qu'elle paraissait voulue ou dictée par la nature : n'est-ce pas la nature qui fait l'or? Nous donnerons la deuxième place à la *monnaie* fiduciaire, celle qui a substitué un signe à la première, ce signe étant de fabrication humaine, garantie par l'Etat. De même que l'Etat *frappait* la première à son effigie, il appose la signature de ses représentants à la seconde, qui, par soi, n'a aucune valeur matérielle, et qui a besoin d'une caution pour être acceptée.

Nous analyserons enfin la *monnaie scripturale*. Avec elle un pas nouveau est franchi. Une monnaie nouvelle apparaît, résultat du stratagème des hommes qui essayent de se passer de l'Etat, comme l'Etat s'était lui-même passé

de la nature. La monnaie se dématérialise un peu davantage : un mouvement d'écriture remplace un signe palpable. On sait cependant retrouver encore cette monnaie qui devient en quelque sorte invisible : c'est à travers les comptes des banques. La fonction bancaire est devenue explicitement fonction monétaire. Mais on n'arrête pas une évolution si bien commencée. Le mouvement se poursuit, plus diffus, moins facile à saisir, et ce seront les *intermédiaires financiers*, non apparemment monétaires, qui assumeront sans le dire une fonction monétaire. La monnaie n'est créée cette fois ni par la nature, ni par l'Etat, mais par les agents économiques eux-mêmes.

Ne pensons pas cependant que l'Etat, le représentant de la communauté monétaire, même si elle ne se nomme pas, puisse être définitivement absent. La multiplicité des monnaies a ses avantages, mais elle pourrait aussi présenter ses dangers. Le monde monétaire postule malgré la diversité, son unité. Nous consacrerons le chapitre II à l'analyse du fonctionnement du circuit monétaire.

CHAPITRE PREMIER

LA MULTIPLICITÉ DES MONNAIES

SECTION I. — La monnaie métallique.

§ 1er. — L'évolution de la monnaie métallique.

La monnaie métallique a la première rempli les trois fonctions essentielles que nous avons signalées plus haut. Et comme elle les a assumées avec une assez grande perfection, c'est bien elle qui semblait quasi-naturellement avoir, mieux que toute autre, véritable et seule vocation monétaire. Dans les traités anciens la plupart des développements sur la monnaie concernaient uniquement la monnaie métallique. Aujourd'hui il se fait un retournement. A moins de faire un cours d'histoire monétaire on est obligé de réduire les considérations relatives à cette monnaie métallique disparue.

76. — Presque toutes les marchandises ont joué ce rôle. — Pour éviter les inconvénients du troc, que nous avons décrits, les hommes ont eu recours à une marchandise tierce qui a servi de monnaie. Les produits les plus divers ont joué ce rôle et le jouent encore dans certains pays : le poisson séché chez les peuples pêcheurs, des barres de sel, des coquillages (*cauris*), des cotonnades, des perles de verre en Afrique, des blocs de thé comprimé au Thibet, des fourrures au Canada, du cacao au Mexique, des clous dans certains villages d'Ecosse à l'époque d'Adam Smith, etc. Dans chaque région, les hommes ont d'abord choisi comme instrument des échanges une marchandise assez rare pour avoir de la valeur, assez abondante pour fournir des moyens de payement et assez désirée par tout le monde pour être acceptée sans difficulté en échange d'autres marchandises.

Mais peu à peu les préférences sont allées à certains métaux, à des métaux grossiers d'abord, ensuite aux métaux dits précieux, l'argent et l'or. Depuis un demi-siècle environ, dans la plupart des Etats, l'argent a été

relégué à son tour, comme le bronze, le cuivre et le nickel, au rang de monnaie subalterne et l'or est devenu *la seule monnaie internationale*.

77. — Les peuples ont fini par adopter l'or et l'argent. — Si l'argent et l'or ont été choisis par une sorte de consentement unanime pour servir d'intermédiaires dans les échanges, c'est qu'ils possèdent les qualités requises pour remplir convenablement ce rôle : 1° Ils sont *divisibles* et la valeur de chaque fragment reste proportionnelle à son poids. Cette qualité, que ne possèdent pas les pierres précieuses, permet de fabriquer des pièces de valeurs différentes appropriées à l'importance des payements; 2° Ils sont d'un *transport facile*, parce qu'ils ont une grande valeur sous un petit volume et pour un petit poids; 3° Leur *inaltérabilité* leur assure une durée pratiquement indéfinie; 4° Ils sont de *qualité identique* quelle que soit leur provenance.

78. — L'or et l'argent ont servi d'abord sous forme de lingots. — Les métaux précieux ont d'abord servi d'instruments d'échange sous forme de lingots différant les uns des autres par leur poids et leur titre. Tout payement nécessitait donc : 1° une *pesée* du métal; 2° un *essai* pour apprécier son degré de pureté. En Chine, les lingots d'argent en circulation portaient le poinçon des commerçants qui les avaient pesés et essayés, et encore aujourd'hui sur les côtes chinoises, les piastres mexicaines employées dans les échanges doivent être poinçonnées par les banques qui en certifient l'aloi (*chopped dollars*) ou bien pesées et essayées avant d'être acceptées (*clean dollars*).

Mais les hommes ont fini par trouver fastidieuse la répétition des pesées et des essais avant chaque payement. Une autorité peut les faire une fois pour toutes en fabriquant de petits lingots ayant un titre déterminé, des poids conformes aux besoins du commerce et affirmés par des marques extérieures. Dès lors, plus besoin de les peser, si les marques sont intactes; il suffit de les compter. C'est ainsi qu'après des perfectionnements successifs, la monnaie métallique a pris la forme commode des *pièces frappées* que tout le monde connaît. Les pièces de monnaie sont des *lingots dont le poids et le titre sont garantis par l'Etat et certifiés par l'intégrité des empreintes qui en recouvrent la surface.*

79. — Le cours légal. — Ce qui contribue à généraliser l'emploi de ces pièces comme moyens de payement, c'est que le législateur leur donne le caractère de *monnaie légale*. On désigne ainsi une monnaie que les vendeurs et les créanciers sont obligés d'accepter en payement de leurs marchandises et de leurs créances. On dit de la monnaie légale qu'elle a un pouvoir *libératoire*, parce qu'en la remettant à son créancier le débiteur se libère de sa dette; ce pouvoir est tantôt illimité et tantôt limité, comme nous le verrons à propos des systèmes de monnaies métalliques.

80. — Les monnaies de compte. — Ces monnaies n'existant pas matériellement sous la forme de pièces frappées, elles ne peuvent donc pas jouer le rôle d'instrument des échanges. Ce sont des *unités de compte* au moyen desquelles on exprime le prix des marchandises. Le *talent* des Grecs, le *sesterce* des Romains, la *livre tournois française* avant la Révolution, le *ducat banco* de Venise, le *mark banco* de Hambourg, la *guinée* anglaise (équivalente à 21 shillings) en usage dans le Royaume-Uni, nous offrent autant d'exemples de monnaies de compte. Au temps de Charlemagne, la livre française correspondant à un poids d'argent à peu près égal à celui que contenaient 80 de nos francs d'avant 1914; mais peu à peu l'arbitraire du roi réduisit sa valeur, et vers la fin du XVII^e^ siècle, notre livre tournois représentait moins d'argent qu'une ancienne pièce de 2 francs. Sa valeur diminua encore et tomba, à la fin du XVIII^e^ siècle, au niveau de celle de notre ancien franc qui lui fut substitué. Ces réductions de valeur s'expliquent par le fait qu'on frappait les pièces d'or et d'argent, de poids et de titres variables, « et le Prince se chargeait de faire savoir à ses sujets pour combien de livres tournois chacune de ces pièces serait prise. » D'excellents esprits, comme Montesquieu, admettaient que c'était le prince qui donnait à chaque pièce sa valeur (une *valeur-signe* par conséquent). Dès lors, il était naturel de reconnaître qu'il avait le droit « de hausser ou de baisser de prix la monnaie quand ses affaires le *désiraient* ». Comme on le verra plus loin, les années qui ont suivi la guerre de 1914 ont été fertiles en *dévaluations* du même genre.

§ 2. — Les systèmes de monnaies métalliques[1].

Un seul métal ne suffit pas à jouer le rôle d'instrument des échanges parce que les pièces de monnaie qui en seraient formées se trouveraient ou trop lourdes pour les gros payements ou trop légères pour les petits. L'emploi simultané de plusieurs métaux comme instruments d'échange s'impose donc. Mais le législateur peut leur appliquer des traitements très différents au point de vue du *pouvoir libératoire* et de la *liberté de la frappe;* il peut établir ou non un *rapport légal de valeur* entre les diverses monnaies. Ces trois caractères juridiques méritent tout d'abord une brève explication.

Art. 1er. — *Le pouvoir libératoire d'une monnaie : la liberté de la frappe.*

81. — A. **Le pouvoir libératoire.** — Une monnaie a un pouvoir libératoire illimité lorsqu'un débiteur a le droit d'éteindre sa dette, quel qu'en soit le montant, en payant son créancier en cette monnaie-là. En France, avant 1914, les pièces d'or et les pièces d'argent de 5 francs jouissaient du pouvoir libératoire illimité.

82. — B. **La liberté de la frappe.** — Dans chaque pays la loi détermine l'unité monétaire (franc, livre sterling, dollar), définit le poids de métal précieux auquel elle correspond, en fixe les divers types de pièces qui seront frappées. Le droit de fabriquer des pièces de monnaie est un attribut de la souveraineté, un droit régalien. Mais l'Etat ne fixe pas lui-même la quantité des lingots d'or ou d'argent à transformer en pièces de monnaie; ce sont les particuliers qui lui apportent dans la mesure qui leur convient des lingots à monnayer et l'Etat se contente de fabriquer les pièces de monnaie : il ne règle donc pas à sa guise la circulation d'une monnaie dont la frappe est libre, puisque celle-ci a lieu à la demande des particuliers.

Art. 2. — *Monométallisme et bimétallisme.*

Il y a deux systèmes *types*, qui sont le *monométallisme simple* et le *bimétallisme complet.*

---

[1] V. Gonnard, *Précis d'économie monétaire*, Sirey, 1930, et *Histoire des doctrines monétaires*, t. I et t. II, Sirey, 1936.

83. — A. Le monométallisme simple ou pur. — Il est caractérisé par l'emploi d'un seul métal comme monnaie.

Les pièces formées du métal choisi pour jouer le rôle monétaire : *a*) sont librement frappées; *b*) jouissent du pouvoir libératoire illimité.

84. — B. **Le bimétallisme intégral.** — Il présente les trois caractères suivants :

a) La monnaie d'or et la monnaie d'argent sont librement frappées à la demande des particuliers.

b) Les deux monnaies ont chacune un pouvoir libératoire illimité.

c) La loi établit entre les deux monnaies un rapport légal d'échange.

85. — Les difficultés du système bimétalliste. La loi de Gresham. — La loi économique à laquelle est attaché le nom de Gresham [1], mais dont les effets avaient été observés bien avant lui, peut s'énoncer ainsi : *Lorsque dans un pays circulent deux monnaies dont l'une est considérée par le public comme bonne et l'autre comme mauvaise, la mauvaise monnaie chasse la bonne.* Il faut noter avec soin que cette loi ne s'applique pas seulement aux diverses espèces de monnaies métalliques (monnaies d'or, d'argent, etc.), mais encore à la *monnaie de papier*. La loi de Gresham est une loi générale (v. nº 89).

86. — En quoi consiste la bonne monnaie? — S'il s'agit de pièces toutes formées du même métal, les bonnes pièces sont celles qui ne sont ni usées, ni rognées ou falsifiées, ou celles dont le titre est supérieur à celui des autres pièces (pièces dites droites ou fortes par rapport aux autres appelées faibles). S'il s'agit de pièces formées de métal différent, ce sont celles dont la valeur commerciale est supérieure à la valeur légale.

87. — Que devient la bonne monnaie? — Elle disparaît de la circulation comme les acteurs quittent la

---

[1] **Sir Thomas Gresham (1519-1579), grand financier anglais, fut chancelier de la reine Elisabeth. Le poète Aristophane, dans une de ses comédies, *Les grenouilles*, avait signalé ce fait que les habitants d'Athènes semblaient préférer les mauvaises pièces aux bonnes. Au XIVe siècle Nicolas Oresme et au XVIe siècle Copernic avaient fait la même remarque et donné l'explication de ce paradoxe.**

scène et rentrent dans les coulisses par différentes portes. Elle est reconnue traditionnellement avoir trois destinées : 1) elle est exportée pour payer les dettes à l'étranger, l'étranger ne se fiant évidemment qu'à la valeur commerciale; 2) elle peut être fondue ou exportée par des spéculateurs qui jouent ainsi sur la différence entre la valeur commerciale et la valeur légale; 3) enfin elle peut être thésaurisée, on sait bien que l'on garde par devers soi ce que l'on estime avoir le plus de valeur et que l'on fait circuler ce que l'on estime avoir le moins de valeur (jeu du mistigri).

88. — Le jeu de la loi de Gresham explique l'altération du bimétallisme et sa disparition définitive. — Si l'on avait le temps de faire ici une histoire de la monnaie métallique on constaterait : 1° que si l'on a adopté le bimétallisme c'était par peur d'insuffisance monétaire, comme si l'emploi d'un seul métal risquait de ne pas suffire à tous les besoins d'échange; 2° qu'au fur et à mesure de la disparition du métal qui, selon les circonstances, avait la qualité de bonne monnaie (et ce fut finalement l'or), sans renoncer officiellement (ce qui eût été plus sage mais qui aurait nui aux productions d'argent) au bimétallisme, on usa de compromis. Ce fut ce qu'on appela le bimétallisme bâtard ou incomplet; la liberté de la frappe n'existe que pour la monnaie d'or et le pouvoir libératoire indéfini n'est accordé qu'à certaines pièces d'argent (les fameux écus de 5 francs d'avant 1914).

89. — Généralisation de la loi de Gresham. — On peut se demander si la loi de Gresham découverte et exposée à propos de la coexistence de deux formes métalliques n'a pas une portée générale. Dès que deux formes monétaires se présentent, l'esprit humain recherche celle qui est la plus avantageuse : l'une sera jugée bonne et l'autre mauvaise. Si les monnaies sont transférables, elles se porteront vers les lieux où elles réalisent leur plus grande valeur. Si elles sont condamnées à rester sur place, le possesseur retirera de la circulation celle qu'il estime le mieux conserver sa valeur.

D'une manière générale, le sujet monétaire, ou bien se dessaisit de la monnaie à laquelle il tient le moins pour conserver l'autre, ou bien, au contraire, utilise celle qui a la plus grande valeur, si grâce à des déplacements efficaces

et à des métamorphoses opportunes, il peut réaliser de plus grands bénéfices.

ART. 3. — *La monnaie métallique en France.*

Sous l'ancien régime, l'unité monétaire en France était la *livre tournois* [1], simple unité de compte qui n'existait pas sous forme de pièce frappée. La circulation monétaire se composait d'une multitude de pièces d'or ou d'argent, de poids et de titres divers, dont aucune ne représentait la livre tournois : c'était le roi qui décrétait le nombre de livres tournois que vaudrait chacune de ces pièces. Ce droit reposait sur la croyance que c'est le prince qui donne à chaque pièce de monnaie sa valeur : il pouvait donc, « quand ses affaires le désiraient », augmenter ou diminuer le nombre de livres pour lequel les lois et les écus devraient être acceptés. La livre s'est progressivement amaigrie par suite des tarifications officielles successives et valait un peu moins d'un franc à la fin du XVIII^e siècle.

90. — La loi monétaire de 1803. — La loi fondamentale du 7 germinal an XI (28 mars 1803) établit en France le bimétallisme complet qui dura pendant trois quarts de siècle. La monnaie de compte, le *franc*, était identifiée avec une pièce de monnaie réelle formée de 5 grammes d'argent au titre 9/10. Des pièces d'or seraient frappées à raison de 155 pièces de 20 francs par kilogramme d'or au titre 9/10. Les monnaies d'argent et les monnaies d'or seraient librement frappées et jouiraient du pouvoir libératoire illimité.

Il résultait de ces dispositions que la valeur légale de l'argent était fixée à 200 francs par kilogramme d'argent à 9/10 (soit 222 fr 222 par kilogramme d'argent pur) et à 3.100 fr par kilogramme d'or à 9/10 (soit 3.444 fr 444 par kilogramme d'or pur). Le rapport légal de 1 à 15 kg 50 entre l'argent et l'or en résultait implicitement.

91. — Les vicissitudes du bimétallisme. — Comme nous l'avons laissé pressentir, adopter le bimétallisme, c'était risquer de voir disparaître le métal réputé le meilleur. Ce fut bien le cas en effet tout au cours du XIX^e siècle. Jusqu'à la découverte des mines d'or de Californie et d'Australie (1847) le système fonctionna correctement.

---

[1] La *livre tournois* se divisait en 20 *sous* et chaque sou en 12 deniers. La *livre parisis* valait 25 sous tournois.

Mais il se détraqua après 1850. Ce fut l'or qui devint mauvaise monnaie, l'argent disparaissait. Des mesures furent prises pour réduire le titre des pièces d'argent par chaque nation séparément. Une mesure internationale intervint ensuite : ce fut l'objet de la Convention monétaire du 23 décembre 1865, base de l'*Union monétaire latine* entre la France, la Belgique, la Suisse et la Grèce. Le titre des monnaies d'argent était abaissé, la frappe limitée, le pouvoir libératoire des pièces divisionnaires lui aussi limité.

Après 1871, la production de l'argent augmenta dans le Nevada. L'or redevint bonne monnaie et il l'est demeuré depuis cette époque. Il fallait désormais enrayer la fuite de l'or. Les Etats de l'Union latine le firent en supprimant la frappe des pièces de 5 fr (écus) en argent, moyen par lequel on se procurait le plus couramment de l'or.

Les controverses qui ont eu lieu à la fin du XIX^e^ et au début du XX^e^ siècle sur les avantages comparés du monométallisme et du bimétallisme ont aujourd'hui perdu de leur intérêt avec le triomphe de fait du monométallisme. L'Union monétaire latine a cessé d'exister depuis le mois de janvier 1927.

92. — La consécration du monométallisme-or en 1928. — Par la loi du 25 juin 1928, la France adhérait définitivement au monométallisme or. Monométallisme officiel, mais non effectif, puisque depuis les guerres mondiales le règne des monnaies métalliques a pris fin. C'est par un poids d'or que le franc est cette fois légalement défini. Le franc de germinal était un franc-argent équivalant à 5 g d'argent à 900/1000 : on disait cependant de ce franc-argent qu'il était un franc-or. La formule était indirectement exacte puisque le rapport légal permettait d'assurer le changement d'unité. Le franc de germinal correspondait à 322,5 milligrammes d'or à 900/1 000. Le franc Poincaré de 1928 est désormais défini légalement et directement par un poids de 65,5 milligrammes d'or à 900/1 000.

Ce monométallisme de 1928 était un monométallisme composite-or. La loi réservait en effet le pouvoir libératoire illimité aux pièces d'or de 100 francs à 9/10, les seules dont elle prévoyait la fabrication. La monnaie d'argent devait se composer de pièces de 10 francs et de 20 francs, pesant 10 grammes et 20 grammes, à 680/1 000 ;

mais ces pièces ne devaient pas être librement frappées et leur puissance libératoire était limitée à 250 francs par payement entre particuliers. Toutefois le nouveau système monétaire, le monométallisme or, ne pouvait exister en France que d'*une façon théorique* tant que la frappe libre des pièces d'or, qui est un de ses caractères essentiels, ne serait pas reprise; or, elle ne l'a jamais été depuis.

Art. 4. — *La production de l'or dans le monde actuel.*

93. — Puisque l'or reste, légalement au moins, la base des principales monnaies il est intéressant de savoir quel est l'état actuel de la production de l'or dans le monde. Cette production a atteint 37 millions d'onces d'or fin en 1940 (une once représente en grammes 31,1035) valant 1.295 millions de dollars (non compris l'U.R.S.S.).

Elle a diminué après 1940, et n'était plus que de 22 millions d'onces environ en 1946, valant 762 millions de dollars. Elle a remonté à 24,9 millions d'onces en 1949[1]; elle a été de 26 millions d'onces en 1954[2], 40,2 millions d'onces en 1964, 40,1 millions d'onces en 1971.

94. — Les principaux producteurs d'or. — L'Union sud-africaine vient en tête avec 31,2 millions d'onces en 1968. Au deuxième rang se trouve le Canada avec 2,7 millions d'onces. La production des Etats-Unis est de 1,5 million. Celle de l'Australie de 0,8 million, et celle du Ghana de 0,7. On manque de renseignements officiels, et d'évaluations privées concordantes, en ce qui concerne la production de l'U.R.S.S. Elle dépasse probablement 4 millions d'onces.

95. — La répartition de l'or dans le monde. — Le stock mondial de l'or sous toutes ses formes (barres, lingots, pièces de monnaie, articles industriels) est difficile à évaluer. Si l'on se contente d'additionner les encaisses-or de toutes les banques d'émission du monde en 1936, on arrive à un total voisin de 21.000 tonnes. La production de l'or cette année-là, la plus considérable qu'on eût jamais enregistrée, ne représentait donc pas même 5 pour 100 du stock mondial, qui n'est pas tout

---

[1] *Etudes et conjoncture* (Série bleue), 1949, n° 2, p. 13.

[2] Cf. Banque des Règlements Internationaux, 39eme Rapport Annuel, Bâle, 9 juin 1969.

entier dans les banques. En 1948 le stock mondial était de l'ordre de 34.000 tonnes : le stock des Etats-Unis à cette date était de 21.700 tonnes, soit les 2/3 du stock mondial. A la fin de 1954 la part des Etats-Unis dans le stock mondial a été ramenée à 58 % par suite de la diminution des avoirs métalliques de ce pays et également de l'absorption d'or nouvellement extrait par les réserves des autres nations. Cette part est allée encore en diminuant depuis 1954. Elle s'est amenuisée de 6 milliards de dollars de 1957 à 1961. Par contre les stocks d'or monétaire européen se sont fortement accrus. En 1960 les Etats-Unis possèdent 45 % du stock d'or monétaire du monde libre.

La production d'or du monde non communiste a été de 1.290 millions de dollars en 1962, soit 6 % de plus qu'en 1961 et 52 % de plus qu'en 1953. A fin décembre 1962 le stock américain de métal précieux était tombé à 15.978 millions de dollars.

95 bis. — L'or est aussi thésaurisé. — « L'or sous forme de pièces, de lingots ou de feuilles que l'on cache dans les matelas et les tiroirs et coffres de banques, ou que l'on enterre dans son jardin poursuit à travers le monde sa grève contre la dépréciation monétaire », indique la revue américaine *World Currency Report.*

La thésaurisation mondiale est estimée en octobre 1963 par cette publication au chiffre record d'environ 15 000 tonnes, correspondant à une valeur approximative de 16,1 milliards de dollars. Cela représente un accroissement de 5,25 %, soit 800 millions de dollars sur le niveau de l'année précédente, et de 30 %, depuis la fin de 1957.

L'étude estime que la thésaurisation est supérieure aux stocks d'or réunis des banques centrales de Belgique, du Canada, de France, d'Allemagne fédérale, d'Italie, des Pays-Bas et de Suisse. Les 16,1 milliards de dollars indiqués correspondent à presque douze ans et quatre mois de production de métal précieux dans le monde libre au rythme actuel d'extraction et à sept fois les réserves du Fonds monétaire international.

La progression de 5,25 % en un an est supérieure au taux d'expansion économique de nombreux pays.

Le rapport évalue comme suit, en milliards de dollars (calculé sur la base de 35 dollars l'once), le stock d'or, en octobre 1963, des principales zones géographiques de thésaurisation (entre parenthèses celui de l'année précédente):

France.	4,2	(4,1)
Reste de l'Europe	3	(2,7)
Asie	3,5	(3,3)
Afrique	1,8	(1,9)
Hémisphère occidental	2,5	(2,5)
Divers.	1,1	(1)

« Il apparaît ainsi, poursuit la revue, que les Français, malgré la solidité de leur monnaie, n'ont pas diminué leurs avoirs par rapport à l'année dernière. »

Les avoirs dans l'hémisphère occidental, appartenant surtout à des citoyens américains, se sont maintenus au même niveau, en dépit de la loi contre la thésaurisation aux Etats-Unis.

On constate enfin que le stock d'or du Trésor américain, qui était en 1956 deux fois plus important que la thésaurisation, s'est réduit en 1963 à 15,58 milliards de dollars (dont 800 millions sont dus au Fonds monétaire international), soit 8 % de moins que la thésaurisation mondiale.

En octobre 1971 la réserve d'or des U.S.A. est tombée à 10,1 milliards de dollars.

Section II. — **La monnaie fiduciaire.**

Si pour certains esprits la monnaie métallique reste en principe la seule monnaie véritable, l'observation des événements oblige à reconnaître que dès le XIXe siècle la monnaie métallique a été accompagnée par une nouvelle forme de monnaie : le billet de banque convertible. Nous allons successivement étudier la nature du billet convertible, et la structure des établissements chargés de l'émission du billet convertible.

§ 1er. — **Le billet de banque convertible.**

Art. 1er. — *Les formes de la convertibilité.*

On donne à ces formes des appellations anglaises. La convertibilité en or est une expression de l'étalon-or : *gold standard*.

96. — Le Gold Specie Standard. — Originairement il n'y avait qu'une forme classique d'étalon-or ou de convertibilité-or : c'est le *Gold Specie Standard* ou le

Gold Standard tout court, la convertibilité du billet en pièces. C'est la convertibilité de type individualiste, celle qui met l'or à la portée des individus, celle qui paraît la plus démocratique, la plus parfaite semble-t-il.

Il existe deux autres types.

97. — Le Gold Bullion Standard est le système dans lequel le billet n'est pas convertible en pièces, mais seulement en lingots d'un certain poids minimum (12 kgs par exemple comme en France en 1928). Tout le monde ne dispose pas d'une somme suffisante pour revoir ainsi de l'or à partir de ses billets (environ 200.000 fr en 1928). On pourrait dire que c'est un étalon-or de type aristocratique, ou bien encore de type collectif : un certain nombre de possesseurs de billets doivent se grouper pour réunir la somme indispensable. C'est un système qui a été pratiqué dans l'entre-deux guerres, en Grande-Bretagne, et en France, de 1928 à 1936, mais que Ricardo avait préconisé dès 1810.

98. — Le Gold Exchange Standard ou *étalon de change-or*, est pour ainsi dire un étalon-or indirect du troisième degré, ou de type international. Les billets ne sont convertibles ni en pièces-or, ni en lingots-or, mais en billets de banque étrangers, en devises étrangères, valant eux-mêmes de l'or, c'est-à-dire convertibles en or.

Historiquement on a d'abord appelé *Gold Exchange Standard* un régime monétaire dans lequel existe une réserve d'or dans des pays à monnaie intérieure d'argent ou de papier. L'or ne circule pas dans le pays, mais il est réservé aux paiements extérieurs, les débiteurs ayant des paiements à faire à l'étranger pouvant, avec leurs propres billets et à un taux fixe, se procurer l'or dont ils ont besoin. Cette pratique était usitée dans les Indes vers 1898.

Elle fut rénovée et systématisée après la première guerre mondiale, lors de la Conférence de Gênes en 1922. Les nations européennes appauvries voulaient revenir à la convertibilité de leurs monnaies, mais elles ne pouvaient pas reconstituer une réserve d'or suffisante. Pour lever la difficulté on usa d'une fiction : le billet de banque d'une monnaie elle-même directement convertible, parce que pourvue d'une réserve d'or effective, fut considéré comme valant lui-même de l'or, et capable ainsi de jouer le rôle indirect de réserve. Un taux fixe de convertibilité était établi entre le billet national et la devise-or étran-

gère. Les devises-or qui servirent ainsi de base aux monnaies européennes furent la livre sterling et le dollar. Malheureusement on s'aperçut en 1931 pour la livre, et en 1933 pour le dollar, du danger de la fiction *devise-or vaut or ;* ces monnaies reines étant elles-mêmes devenues subitement inconvertibles. Le stratagème par lequel on avait voulu faire fonctionner l'étalon-or sans or chez soi, s'était en fin de compte révélé bien dangereux [1].

99. — La convertibilité traditionnelle. — Quand on parle de convertibilité sans autre qualificatif c'est au premier mode que l'on songe. La convertibilité traditionnelle sur laquelle on a originairement raisonné est la convertibilité en pièces. C'est à son sujet que nous allons maintenant compléter nos explications.

Art. 2. — *Le mécanisme de l'émission.*

Le billet de banque est une *promesse* souscrite par une banque spéciale dite banque d'émission de rembourser au porteur et à vue, en monnaie métallique légale, la somme inscrite sur le billet. La banque d'émission rembourse en fait ses billets à première réquisition, en espèces métalliques.

Les billets de banque peuvent avoir cours facultatif ou cours légal. Ils ont *cours facultatif* quand la loi n'oblige pas les vendeurs et les créanciers à les accepter en paiement ; *cours légal*, lorsque ces personnes n'ont pas le droit de les refuser à leurs acheteurs ou à leurs débiteurs qui les offrent pour se libérer de ce qu'ils doivent.

Les billets de banque ont eu longtemps un simple cours facultatif. Ils ont bénéficié du cours légal en Angleterre seulement à partir de 1933, et en France à partir de 1877, pour ne citer que ces deux pays.

100. — Par quelles portes les billets de banque pénètrent dans la circulation. — Les billets de banque pénètrent dans la circulation par diverses voies : la banque les remet :

1° *Normalement* aux personnes qui échangent de la monnaie métallique contre des billets, qui font escompter des effets de commerce ou qui obtiennent des avances sur garanties spéciales ;

---

[1] **Cf. J. Rueff, un *Danger pour l'Occident, Le Gold Exchange Standard*, journal « Le Monde », 27 et 28 juin 1961 — *Ce qui doit arriver arrive* « Le Monde » 5, 6, 7 Juin 1969.**

2° *Exceptionnellement* dans beaucoup de pays et surtout en temps de guerre, à titre d'avances à l'Etat qui s'en sert pour payer ses fonctionnaires et ses créanciers, en cas de guerre notamment.

Dans le premier cas, la circulation des billets se proportionne *aux besoins du commerce et de l'industrie* et correspond à des créances rapidement exigibles; dans le second cas, elle est plus dangereuse dès que les avances deviennent importantes, parce qu'elle dépend des *besoins pécuniaires de l'Etat* et trouve sa garantie dans des engagements du Trésor à une échéance parfois indéterminée habituellement plus éloignée que celle des effets de commerce.

101. — Le caractère essentiel du billet de banque. — Or, pour que les billets convertibles circulent au pair avec la monnaie métallique et ne soient pas présentés au remboursement, il faut que le public ait la certitude d'obtenir leur conversion en espèces métalliques sur-le-champ, dès qu'il la demandera. C'est pourquoi des valeurs très solides, mais d'une réalisation difficile ou lointaine comme des immeubles, des rentes sur l'Etat, des billets souscrits par l'Etat, sont de mauvaises garanties pour des billets dont la *convertibilité immédiate est le caractère essentiel.*

Ce qui garantit le remboursement ou au moins donne confiance aux porteurs de billets, c'est l'existence des éléments immédiatement ou rapidement réalisables dans l'actif de la banque : encaisse métallique, portefeuille commercial, avances sur titres. En tout cas la circulation des billets dépasse toujours normalement le montant des espèces métalliques qui existe dans les caisses de la banque. C'est à la fois l'avantage et le danger du système. Une circulation de billets est plus élastique qu'une circulation de pièces. Elle est en même temps plus précaire. Elle suppose toujours la confiance. Le terme de monnaie fiduciaire est bien approprié.

102. — Le billet convertible est à l'origine une lettre de change qui tend à devenir une monnaie. — Le billet de banque convertible sert, en fait, de moyen de payement et joue particulièrement bien ce rôle quand il a le *cours légal*, puisque nul ne peut alors le refuser en payement d'achats et de dettes. Ce pouvoir libératoire, trait de ressemblance avec la monnaie métallique légale, a sans doute contribué puissamment à le faire considérer comme

une monnaie et on dit des banques émettrices de billets qu'elles fabriquent de la *monnaie de papier*.

§ 2. — La structure des banques d'émission.

L'organisation des banques chargées de l'émission monétaire est liée à la nature du billet convertible. Ce billet était à l'origine un substitut de la monnaie métallique : les banques d'émission étaient alors *libres* et *multiples*. Lorsque, de substitut, le billet a tendu à devenir une véritable monnaie, l'organisation des banques en a subi le contre coup : elles sont devenues *réglementées* et elles ont tendu à l'*unité*.

Nous analyserons successivement les principes de réglementation de l'émission et les conséquences qui en découlent quant à l'organisation des principales banques d'émission.

Art. 1er. — *La réglementation de l'émission des billets de banque.*

L'émission des billets par la banque (ou par les banques) d'émission doit-elle être libre ou réglementée ? Ce fut vers le milieu du XIXe siècle le sujet de controverses fameuses. Deux thèses s'affrontaient : celle du *currency principle* et celle du *banking principle* (c'est-à-dire celle d'une réglementation sévère et celle de la liberté).

103. — A. Le « currency principle ». — Les partisans du *currency principle* (principe de la circulation), soucieux avant tout d'éviter l'inflation de la monnaie de papier et la dépréciation qui en résulte, soutenaient que le montant des billets en circulation dans le public doit être réglé d'après *celui de l'encaisse métallique* de la banque. Une inflation durable d'or est impossible dans un pays [1], parce que les prix s'élèvent par suite de sa surabondance; les importations de marchandises augmentent pendant que les exportations diminuent et une certaine quantité d'or est exportée pour payer la différence. Au contraire, les billets de banque en excès ne peuvent pas être exportés comme l'or, parce qu'ils ne sont pas une monnaie internationale. Leur surabondance provoque la fuite de l'or à l'étranger, l'apparition d'une prime

---

[1] **Sauf si l'or est thésaurisé, *stérilisé* dans un institut d'émission; tout se passe dans ce cas comme si cet or inutilisé n'existait pas dans le pays.**

de l'or, et les porteurs de billets risquent de ne pouvoir pas obtenir leur remboursement à vue. Il faut donc lier la circulation des billets à celle de la monnaie métallique pour être assuré que la première ne deviendra pas excessive. C'est le système qui a triomphé en Angleterre.

104. — B. **Le « banking principle ».** — Les défenseurs du *banking principle* se prononçaient *pour la liberté de l'émission* qui ne peut pas être excessive, d'après eux, pour deux raisons :

D'une part, la quantité des billets en circulation ne dépend pas du caprice de la banque, mais du volume des opérations qu'elle fait : change d'espèces métalliques, escomptes et avances au public. Elle dépend donc en définitive des besoins du public.

D'autre part, si la circulation des billets pouvait devenir surabondante à un moment donné, les billets se dépréciseraient et leurs propriétaires s'empresseraient de les rapporter à la banque pour les convertir en monnaie métallique.

Du reste, ajoutaient-ils avec raison, si l'on croit au danger d'une émission trop grande de billets, il faut réglementer aussi les dépôts à vue dans les banques. Il pourrait y avoir une inflation de crédits accordés par les banques et l'exagération des dépôts en banque qui en résulterait aurait les mêmes inconvénients que celle des billets : la fuite de l'or, la hausse des prix (puisque les dépôts jouent un rôle monétaire) et, pour les déposants, le risque de n'être pas payés à vue.

105. — Aucune de ces deux théories n'est pleinement satisfaisante. — Aucune des deux thèses n'est entièrement satisfaisante. La première est d'une rigueur trop absolue : l'expérience prouve que des billets de banque peuvent jouir d'un crédit solide et circuler au pair avec l'or sans être couverts par une encaisse métallique d'une égale valeur. D'après la seconde thèse, celle de la liberté, la dépréciation des billets n'est pas à craindre parce que, si elle se manifestait, les porteurs de billets demanderaient leur remboursement. Mais la question est de savoir s'ils pourraient tous l'obtenir ! Les premiers symptômes de dépréciation provoqueraient des demandes de remboursement qui seraient satisfaites; mais si la banque continuait son émission imprudente en accordant des escomptes

et des avances à trop bon marché, les porteurs les moins diligents risqueraient de trouver une caisse vide quand ils réclameraient le payement de leurs billets.

106. — Nécessité d'une réglementation législative. — Il faut donc une réglementation et, en fait, la liberté complète de l'émission des billets de banque n'existe nulle part. Mais la difficulté consiste à trouver un système réglementaire qui donne tout à la fois à la circulation des billets le maximum d'élasticité et aux porteurs de billets la certitude d'être remboursés à vue. Les méthodes adoptées dans les divers pays peuvent être classées de la manière que nous allons indiquer.

Les principaux types de réglementation.

On peut les ramener à trois :

107. — 1° La couverture intégrale de l'émission. — Ce premier type se subdivise à son tour.

A. *La couverture en valeurs considérées comme sûres :* Les banques sont obligées de garantir le remboursement des billets émis par des *immeubles* ou des *titres de rentes* sur l'Etat. Ainsi les premières émissions des *assignats* français à la fin du XVIII^e^ siècle étaient gagées par les biens du clergé et de la couronne, devenus propriété nationale. Plus souvent la garantie des billets a consisté en titres de rente : ce fut le régime des billets de la banque de *Law*, de certaines banques d'émission en *Suisse*, avant l'établissement du monopole et surtout ce fut pendant longtemps le système *américain*.

Cette méthode n'est ni rationnelle ni pratique. Il y a désaccord entre la nature de la dette à garantir et celle de la garantie qu'on lui donne et, d'autre part, l'émission des billets manque d'élasticité : nous le montrerons en exposant le système américain.

B. *La couverture mixte :* Cette méthode est appliquée en Angleterre depuis 1844 : elle consiste à garantir le remboursement des billets : *a*) par des *rentes sur l'Etat*, à concurrence d'un maximum fixe et *b*) tout le surplus des billets, par une *encaisse métallique* d'une valeur égale à celle des billets de banque. C'est donc un système intermédiaire entre le précédent et le *currency principle* pur d'après lequel, à chaque livre sterling en papier qui se

trouve en circulation, doit correspondre une livre sterling en or dans les coffres de la banque d'émission.

En étudiant l'émission des billets de banque en Angleterre, nous montrerons les inconvénients de cette méthode.

108. — 2° Le maximum légal ou le plafond. — Le procédé consiste à fixer un maximum légal à l'émission des billets, sans d'ailleurs imposer aucune proportion légale entre le montant total des billets en circulation et la valeur de l'encaisse métallique. Ce système, qui fut longtemps le système français, s'inspirait de préoccupations d'ordre politique, comme on le verra plus loin, beaucoup plus que du souci d'assurer la convertibilité des billets. En effet, la banque d'émission pouvait tout en se conformant à la loi, c'est-à-dire sans crever le plafond qu'elle lui imposait, mettre en circulation des billets représentant des milliards de francs, sans avoir la moindre encaisse métallique pour en garantir le remboursement.

109. — 3° La couverture proportionnelle ou le rapport légal. — Le système réglementaire le plus usité avant 1940 était caractérisé par la fixation d'un *rapport légal* entre le montant de l'encaisse métallique et le montant des billets de banque en circulation. Parmi les nombreux Etats qui l'ont adopté figuraient notamment l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, la Suisse, la Hollande, les Etats-Unis depuis 1913, la France depuis la loi du 25 juin 1928. Mais le rapport légal n'était pas le même partout; l'encaisse métallique devait représenter ici le *tiers*, ailleurs 35 pour 100, dans d'autres pays 40 pour 100 de la valeur totale des billets en circulation. Dans certains Etats, des dérogations étaient prévues en cas de circonstances exceptionnelles et la banque d'émission pouvait dépasser la proportion légale à la condition de payer les impôts progressifs sur les billets en excédent.

ART. 2. — *L'organisation des banques d'émission.*

110. — Tendance au monopole et à l'étatisation. — Cette évolution s'est marquée par une double tendance. Tant que les billets convertibles étaient des promesses d'or, les banques émettrices étaient *multiples* et *libres*. Au fur et à mesure que les billets sont devenus de véritables monnaies, le privilège de l'émission a été progressivement accordé à une banque *unique;* en même temps

s'est posé pour cette banque le problème de ses rapports avec l'Etat : elle ne pouvait plus être entièrement *libre* de ses destinées, mais par ailleurs on se demande s'il ne serait pas préférable de ménager son indépendance vis-à-vis du gouvernement.

Pluralité ou *unicité*, caractère *privé* ou caractère *étatique* de la banque d'émission, telles sont les deux questions couplées auxquelles l'histoire s'est chargée de répondre.

Si l'on avait le temps de suivre l'évolution historique des principales banques d'émission du monde, on retrouverait cette double tendance au monopole et à l'accroissement des pouvoirs de l'Etat. Nous sommes obligés de nous contenter de quelques exemples : la France, les Etats-Unis, l'Angleterre.

I. *La Banque de France jusqu'en 1936.*

111. — Origine et fonctionnement de la Banque de France. — La Banque de France a été créée le 13 février 1800 par Bonaparte qui l'a réorganisée en 1806, et qui lui a donné ses statuts fondamentaux en janvier 1808. C'est un établissement privé, sous forme de société anonyme, dont le capital a été fourni par des actionnaires.

Organisation administrative. — Dès l'origine elle se composait de trois rouages : 1° un *gouverneur* et deux *sous-gouverneurs*, nommés par décret. Le gouverneur exerce un droit de contrôle et de *veto absolu* sur les opérations de la Banque. 2° Un *conseil général* formé par le gouverneur et les sous-gouverneurs et 15 régents choisis par les assemblées d'actionnaires dans l'aristocratie financière. 3° L'assemblée générale d'actionnaires dont les 200 plus forts avaient initialement seuls le droit de vote.

Napoléon avait l'idée que la banque d'émission devait être relativement indépendante à l'égard de l'Etat, et il pensait ainsi que la richesse conférait cette indépendance, et mettait la banque à l'abri des indiscrétions du pouvoir.

La Banque de France fonctionne à la fois comme *banque de dépôts et d'escompte* et comme *banque d'émission*, sans être divisée en deux départements distincts comme la Banque d'Angleterre.

112. — Son fonctionnement comme banque ordinaire. — En tant que *banque de dépôts et d'escompte*, elle opère d'une façon analogue à celle des grandes sociétés françaises de crédit que nous avons étudiées déjà : elle

escompte des effets de commerce, ouvre des comptes courants, reçoit des dépôts, fait des avances sur titres, exécute les ordres de bourse de sa clientèle, etc. Toutefois, elle observe un certain nombre de règles particulières : *a*) conformément à ses statuts, elle ne peut admettre à l'escompte que du *papier bancable* (v. nº 33); *b*) ses comptes courants (autres que les avances sur titres ou sur lingots et monnaies) avec les particuliers doivent toujours être *créditeurs*, c'est-à-dire présenter un solde au profit des clients, la Banque ne faisant pas d'avances à découvert; *c*) les soldes créditeurs de ces comptes ne reçoivent pas d'intérêt; cette règle s'est étendue depuis lors à toutes les banques de dépôts; *d*) elle ne se livre à aucune participation financière et ne fait pas de spéculation; *e*) elle applique à tout le monde le même taux d'escompte.

113. — La Banque de France en tant que banque d'émission. — En tant que *banque d'émission*, son monopole, pour la France métropolitaine, date seulement de 1848, comme nous l'avons dit. Ce privilège exclusif d'émettre des billets de banque a été renouvelé plusieurs fois, notamment en 1897, en 1911 et en particulier par la loi du 20 décembre 1918, qui l'a prolongé pendant vingt-cinq ans à partir du 31 décembre 1920, jusqu'au 31 décembre 1945.

A chaque renouvellement de son privilège et à d'autres époques, de *nouvelles obligations ont été mises à la charge* de la Banque de France dans l'intérêt du public et de l'Etat, comme prix de la faveur qui lui était faite.

1º *Partage des bénéfices avec l'Etat.* — Lorsque le dividende annuel distribué aux actionnaires dépasse 240 f par action, la Banque est obligée de verser à l'Etat une somme égale à l'excédent net réparti.

2º *Redevances et avances à l'Etat.* — La Banque doit lui verser annuellement deux redevances dont le calcul est compliqué. Elle lui a fait une *avance permanente* de 3.200 millions de francs, sans intérêt, remboursable le 31 décembre 1945. En outre, elle peut lui ouvrir plusieurs comptes d'*avances provisoires*, sans intérêt (v. *infra*, nº 154).

3º *Au profit du public*, elle s'est engagée à augmenter le nombre des *places bancables* (656 en 1938) en créant de nouvelles succursales, de nouveaux bureaux auxiliaires, et en organisant un service d'encaissement dans un plus

grand nombre de villes (villes rattachées) ; pour faciliter les règlements par écritures entre particuliers, elle fait gratuitement les virements et l'encaissement des chèques barrés. Il existe 1.130 villes rattachées en 1960.

4° Enfin, elle est chargée d'opérer gratuitement pour le compte de l'Etat les mouvements de fonds qui intéressent le Trésor public. Le Trésor a un compte courant à la Banque de France : ses comptables, comme les trésoriers-payeurs généraux, les receveurs des finances, etc., versent leurs excédents de caisse dans le comptoir le plus proche et y puisent les sommes dont ils ont besoin.

114. — La réglementation de l'émission antérieure à 1928. — La Banque de France a vécu jusqu'en 1870 sous le régime d'une *complète liberté* au point de vue de l'émission des billets et de l'encaisse métallique, sauf une courte période (mars 1848-août 1850), pendant laquelle une limite maximum fut imposée à sa circulation. Elle fut supprimée, comme le cours forcé, en 1850, et rétablie en même temps que lui au début de la guerre franco-allemande par la loi du 12 août 1870. Le cours forcé disparut en 1877 ; cependant la limitation de l'émission a toujours subsisté depuis 1870. La Banque de France a alors vécu sous le régime du plafond.

Au mois de juillet 1914, le maximum légal du montant des billets en circulation était de 6.800 millions d'anciens francs-or. Pendant la guerre et après l'armistice, *le plafond* de la circulation fut successivement relevé, avec l'autorisation des Chambres, jusqu'à 58,5 milliards de francs (L. 4 déc. 1925), pour permettre à la Banque de France de prêter à l'Etat les fonds dont il avait besoin. De plus, une marge supplémentaire d'émission lui fut accordée (L. 7 août 1926), dans un intérêt monétaire, pour qu'il fût possible d'acheter des devises étrangères et de l'or, en vue d'assurer la stabilité du cours du franc.

115. — La réglementation de 1928. — La loi du 25 juin 1928 a abrogé le principe du maximum légal de l'émission des billets ou du plafond et adopté celui d'*une proportion minimum obligatoire entre l'encaisse métallique or de la Banque et le montant de ses engagements à vue*, c'est-à-dire de la couverture proportionnelle. La Banque de France est tenue de conserver une encaisse en lingots et monnaies d'or égale au minimum à 35 pour 100 du

montant cumulé des billets au porteur en circulation et des comptes courants créditeurs. Ce système a fonctionné jusqu'au 1er octobre 1936. Nous verrons avec l'étude de la monnaie inconvertible quel est le régime actuel de la Banque de France désormais nationalisée.

2. *L'organisation de l'émission aux Etats-Unis.*

116. — Le système américain avant 1913. — Les Etats-Unis ont appliqué longtemps le système de la garantie des billets de banque par des titres de rente (*bond-deposit system*). En vertu d'une loi promulguée en 1863, pendant la guerre de Sécession et de plusieurs lois modificatrices, les *banques nationales* étaient tenues d'acheter des rentes fédérales et de les déposer au Trésor, à Washington. Un fonctionnaire spécial, le contrôleur de la circulation, délivrait ensuite à chaque banque des billets pour une valeur au plus égale à celle des rentes déposées.

Ses inconvénients. — Cette réglementation visait surtout à *faciliter le placement des rentes fédérales à* une époque critique, mais elle était très défectueuse; la garantie des billets était assez illusoire, la circulation des billets manquait d'élasticité.

117. — Le système américain des « Federal Reserve Banks ». — Le *Federal Reserve System*, institué par la loi du 23 décembre 1913, a été modifié à maintes reprises et notamment par le *Banking Act* du 23 août 1935. Le législateur américain a voulu : d'une part, créer, à côté des billets de banques nationales, une autre *circulation plus élastique de billets de banque ;* d'autre part, *centraliser les réserves* des banques dans un petit nombre de puissants établissements; enfin, *unifier et fortifier* le fonctionnement des organismes bancaires en les englobant en nombre aussi grand que possible dans un même système, régi par les lois fédérales.

Le territoire des Etats-Unis est partagé en 12 districts et dans chaque district est installée une *Banque de réserve fédérale*, dirigée par un Conseil d'administration qui est composé de 9 membres, nommés pour trois ans. Le capital de chaque *Banque de réserve* a été souscrit : 1° obligatoirement par les banques nationales (elles sont environ 6.500) de son district, sous peine de perdre tous leurs droits; 2° facultativement par d'autres banques, telles

que les banques d'Etat, moyennant une autorisation; 3° enfin, par l'Etat fédéral lui-même.

Au-dessus de ces 12 grandes banques se trouve à Washington un organe de centralisation et de surveillance; le *conseil des gouverneurs* du Système de réserve fédérale (*Federal Reserve Board*), formé de 7 membres qui sont nommés pour 14 ans par le Président des Etats-Unis. Ce conseil ne fait aucune opération de banque; il contrôle souverainement les actes auxquels se livrent les Banques de réserve fédérale et notamment l'émission et le retrait de leurs billets de banque.

L'encaisse-or doit couvrir 40 % des billets, le reste étant couvert par des effets de commerce et 35 % des dépôts. Les banques adhérentes doivent avoir auprès des banques de réserve des dépôts représentant au moins 7 à 13 % de leurs propres engagements à vue.

3. *L'organisation de l'émission en Angleterre.*

118. — Le système appliqué par la Banque d'Angleterre remonte à la célèbre loi de 1844, dite loi de Robert Peel, du nom de son promoteur. La Banque d'Angleterre pouvait émettre avant 1914, 19 millions 3/4 de £ (livres sterling) de billets garantis par des valeurs de l'Etat anglais. Pour le reste, il devait y avoir autant de livres sterling en or dans les caves de la banque que de livres sterling en billets de banque dans la circulation.

Pour faciliter l'application de cette règle et conformément à l'idée que les partisans du *currency principle*, comme le grand homme d'Etat Robert Peel, se faisaient du rôle spécial d'une banque d'émission, la Banque d'Angleterre a été divisée en deux sections : celle de l'émission des billets (*issue department*) et celle de la banque proprement dite (*banking department*). La première ne fait aucune opération de banque; elle se borne à fabriquer des billets qu'elle délivre au département de la banque dans la mesure où celui-ci en a besoin pour faire des escomptes, des avances et du change de monnaie métallique. Mais quand elle lui en a délivré pour 19 millions 3/4 de £, elle ne lui remet plus aucun billet autrement que contre de l'or.

119. — Les inconvénients de ce système. — D'une part, dans la mesure où les billets sont garantis par une dette de l'Etat, il mérite les mêmes reproches que l'an-

cienne réglementation des banques nationales d'Amérique : *la garantie n'est pas disponible,* tandis que les billets sont remboursables à vue. D'autre part, la *circulation des bank notes manque complètement d'élasticité.*

Lorsque la circulation atteint la limite de 19 millions 3/4 de £ augmentée de la garantie d'or, pour que la Banque puisse continuer ses opérations d'escompte et d'avances, il faut : α) ou bien suspendre l'application de la loi et autoriser, au-dessus du maximum fixe, une émission supplémentaire de billets garantis par des rentes sur l'Etat — et le Parlement y fut obligé en 1847, 1857, 1866; — β) ou bien emprunter de l'or à l'étranger. La Banque d'Angleterre a eu plusieurs fois recours à la Banque de France, qui lui a prêté de l'or, notamment en 1896 (75 millions de francs), en 1906, en 1907, en 1909, en 1910, pour lui permettre de mettre en circulation une nouvelle quantité de billets de banque, tout en respectant la loi.

120. — Pendant et depuis la première guerre mondiale. — Au début de la première guerre mondiale, une loi du 6 août 1914 autorisa la Banque d'Angleterre à émettre, au delà du maximum fixé, des billets sans couverture métallique. La Banque ne profita pas de cette autorisation, quoique le cours forcé de ses billets eût été déclaré et l'exportation de l'or interdite. Si la Banque d'Angleterre n'a pas eu besoin de transgresser une fois de plus l'*act* de 1844, c'est que le gouvernement avait émis lui-même des billets d'Etat (*currency notes*) qui avaient pouvoir libératoire illimité et qui ont remplacé les billets de banque qu'il aurait fallu créer sans cet expédient.

Mais, en 1928, les deux circulations (celle des billets d'Etat et celle des billets de banque) furent fondues ensemble et la Banque d'Angleterre se trouva, comme avant 1914, chargée de toute la circulation de la monnaie de papier et tenue d'en assurer la convertibilité en or. La conséquence de cette réforme fut le relèvement *du maximum des billets non couverts par une encaisse métallique en or.* Il était égal à 19 millions 3/4 de livres sterling, avant 1914; il fut porté à 260 millions de livres sterling par la loi du 2 juillet 1928, et à 580 millions le 15 septembre 1939 [1]. Il est aujourd'hui de l'ordre de 2 milliards.

---

[1] **Il dépasse aujourd'hui le milliard.**
Cf. R. S. Sayers, *Central Banking after Bagehot*, Oxford, 1957.

4. *La Banque de France depuis 1936.*

Les accidents monétaires de l'après première guerre mondiale (v. *infra*, nº 181), ont accentué les pouvoirs de contrôle de l'Etat sur la Banque de France — une monnaie qui n'est plus soumise à la discipline naturelle de la convertibilité avec un bien rare doit être surveillée de plus près par l'Etat. Ceci a conduit à une transformation des rapports entre la banque d'émission et l'Etat, et par là même à un changement de structure de cette banque : c'est le problème de la nationalisation.

La nationalisation de la Banque de France s'est faite en deux temps, par la loi du 24 juillet 1936 et par la loi du 2 décembre 1945.

121. — 1º La loi du 24 juillet 1936. — Strictement parlant on n'usa pas en 1936 du terme de *nationalisation*. Il s'était agi alors d'une *démocratisation*. En effet la structure privée de base de la Banque était encore conservée: il subsistait des actionnaires réunis en Assemblée générale. Mais tandis que sous le régime napoléonien, seuls les 200 plus gros actionnaires avaient le droit de voter (de là l'origine du fameux slogan des 200 familles), désormais tous les actionnaires acquièrent le droit de vote. Droit assez illusoire du reste. Le véritable pouvoir appartient au conseil d'administration, en principe issu de l'assemblée : le conseil général composé avant 1936 de 15 régents choisis par l'assemblée dans l'aristocratie financière, est désormais formé de 23 membres dont 2 seulement sont élus par les actionnaires, les autres étant désignés par l'Etat. On a pu alors parler d'une *étatisation*. Evidemment, déjà sous le régime ancien le gouverneur et les 2 sous-gouverneurs étaient nommés par décret : la Banque avait un caractère semi-public. Le gouverneur en 1936 est rendu plus indépendant des actionnaires : il n'a plus besoin d'être propriétaire d'un minimum de 100 actions. Cette réforme était alors considérée comme ayant, selon un autre slogan du moment, remplacé la Banque de France par la Banque de *la* France.

122. — 2º La loi du 2 décembre 1945. — Cette fois c'est une *nationalisation* officielle qui est réalisée. Comme pour les autres nationalisations dont il a été question plus haut (t. I, nº 421 et s.), l'opération s'est marquée par

une expropriation des actionnaires. La structure de base cesse d'être privée. Les actions sont transférées à l'Etat qui les détient en propriété; les conseillers et censeurs désignés par les actionnaires cessent d'exercer leurs fonctions. Les actionnaires reçoivent des obligations nominatives dont la valeur de remboursement est fixée par une commission et ne peut dépasser le cours moyen de la période 1er septembre 1944-31 août 1945; ces titres sont amortissables en cinquante ans au plus et leur taux d'intérêt est fixé à 2 % au maximum. Rien n'est changé au statut du gouverneur et des deux sous-gouverneurs. Le conseil général est désormais composé de 11 membres dont 10 sont nommés directement ou indirectement par l'Etat, le seul conseiller élu étant le représentant du personnel de la banque [1].

123. — La Banque d'Angleterre a elle aussi été nationalisée. — Le mouvement de nationalisation n'est pas spécial à la France, même l'Angleterre, le pays si attaché aux institutions libérales, en a subi le contre-coup. C'est un *Act* du 29 octobre 1945 qui a effectué cette nationalisation à peu près dans les mêmes termes que pour la France.

SECTION III. — La monnaie scripturale.

124. — L'insuffisance des billets de banque. — A côté de la circulation des billets de banque, il y en a une autre plus importante, celle des crédits en banque. Si les banquiers ordinaires qui n'ont pas le droit d'émettre des billets de banque en avaient été réduits à prêter aux emprunteurs uniquement la monnaie métallique et les billets de banque que leur apportent les déposants, les besoins de crédits des commerçants et des industriels n'auraient pas été satisfaits. Il aurait été surtout difficile de les satisfaire dans les pays où l'émission des billets de banque est limitée d'une façon rigide, comme elle l'est en Angleterre depuis 1844 et comme elle l'était aux Etats-Unis avant 1913.

Mais les banques ordinaires ont tourné la difficulté : elles font des prêts à leurs clients par de simples *inscriptions de crédits* à leurs noms sur leurs livres de compte.

---

[1] **Un décret du 27 août 1959 a porté à 15 milliards d'anciens francs le capital de la banque, demeuré jusqu'alors à 182,5 millions depuis la loi du 9 juin 1857.**

A côté des banques d'émission de billets, les banques dites de crédit émettent, si l'on peut dire, *des droits de tirer des chèques sur elles*. Au lieu de fabriquer des billets de banque, comme la Banque de France, et de les remettre aux clients qui leur apportent du numéraire ou qui leur empruntent de l'argent, les banques ordinaires ouvrent à ces clients des crédits en compte courant.

Ces crédits en compte constituent une monnaie nouvelle, qui est créée par les banques et qui, sans avoir le caractère de monnaie légale, joue un rôle immense dans le règlement des échanges. Comment ces crédits naissent, comment ils circulent, sur quelle base ils reposent : c'est tout le mécanisme ingénieux des crédits et des dépôts en banque qui demande une explication. Nous sommes en présence d'un nouveau type de monnaie que l'on désigne aujourd'hui sous le nom de *monnaie bancaire* ou de *monnaie scripturale* [1].

§ 1er. — Les manifestations de la monnaie scripturale.

125. — Le mécanisme du compte courant. — Supposons qu'un négociant Paul se soit fait ouvrir un compte courant dans une agence du Crédit lyonnais, à Paris. Les opérations effectuées par cette banque pour le compte de Paul font naître entre elle et lui des créances et des dettes; mais, en vertu du contrat de compte courant, chacune d'elles ne donne pas lieu à un règlement distinct. Chaque créance de Paul sur la banque est inscrite au *crédit* (ou à l'*avoir*) du compte de Paul et chaque dette est portée au *débit* (ou au *doit*) du même compte. La différence positive ou négative entre le total des sommes inscrites au crédit et le total des sommes inscrites au débit, forme un *solde créditeur* ou un *solde débiteur* qui sera seul exigible à la clôture du compte.

Admettons qu'un jour les créances de Paul sur le Crédit lyonnais surpassent ses dettes envers lui de 10.000 francs. Ce solde créditeur est un dépôt [2] que le

---

[1] L'expression semble due à A. ANSIAUX, *La circulation scripturale, Rev. écon-intern.*, mars 1930. On dit en anglais : *deposit currency* ou *bank money*.

[2] Les banquiers distinguent plusieurs espèces de comptes courants et notamment les *comptes de dépôt* ou *comptes de chèques* et les *comptes courants proprement dits*. Le titulaire d'un compte de dépôts ou de chèques doit toujours être créancier et jamais débiteur de la banque. Le solde de ce compte, solde nécessairement positif, est spécialement qualifié de *dépôt*. Au contraire, le titulaire d'un compte courant proprement dit ou *compte courant commercial*, ou encore compte courant à découverts réciproques, peut être tantôt créancier et tantôt débiteur de la

Crédit lyonnais s'est engagé à rembourser (le plus souvent à vue), en monnaie légale, et Paul peut utiliser ce dépôt au moyen soit de *chèques*, soit *d'ordres de virement*.

126. — Le chèque. — Le chèque est un instrument de retrait de fonds assez analogue à une lettre de change au point de vue de la forme. C'est un écrit par lequel celui qui a des fonds déposés chez un banquier donne à celui-ci l'ordre de payer la somme inscrite sur le titre, soit à une personne désignée, soit à l'ordre de cette personne, soit au porteur. On retrouve les trois personnages qui figurent habituellement dans une lettre de change : le *tireur* qui donne l'ordre de payement; le *tiré* chez qui les fonds disponibles sont déposés et qui doit payer (en France, depuis le décret-loi du 30 octobre 1935, en Angleterre, aux Etats-Unis, etc., *ce ne peut être qu'un banquier*) [1]; enfin le *bénéficiaire* qui doit recevoir le payement et qui peut être le tireur lui-même. Le chèque ne peut être tiré qu'à vue; il est payable à présentation et le porteur doit en réclamer le payement dans les cinq jours ou les huit jours, y compris le jour de sa date, suivant qu'il est payable sur la place d'où il a été tiré ou sur une autre place.

Les chèques sont tirés sur des banques par des clients qui veulent utiliser à leur profit ou au profit d'un tiers les crédits inscrits à leurs comptes courants et à qui les *carnets de chèques* ont été délivrés par les banques [2].

Si Paul doit 100 nouveaux francs à son créancier Pierre, il pourra les payer, si Pierre accepte ce mode de règlement, en tirant sur le Crédit lyonnais un chèque de 100 nouveaux francs au nom ou à l'ordre de Pierre, ou au porteur et en remettant ce chèque à son créancier. Pierre à son tour pourra s'en servir pour payer son propre créancier Jean, en lui endossant le chèque s'il contient la clause à ordre, et ainsi de suite. Mais *ce n'est pas la circulation des chèques qui est comparable à celle des billets de banque : c'est la circulation des crédits en banque eux-mêmes.*

---

banque; le compte peut donc présenter soit un solde créditeur, soit un solde débiteur. Mais, dans les développements ci-dessus, on peut considérer comme équivalents les *dépôts en banque* et les *soldes créditeurs* de comptes courants.

[1] En France, un chèque peut être tiré sur : un banquier, un agent de change, un trésorier-payeur général, un receveur des finances, une caisse de crédit agricole, un établissement de crédit municipal (Décr.-L. 24 mai 1938).

[2] La formule du chèque sera rédigée comme suit par Paul qui, s'adressant au Crédit lyonnais, écrira : « Crédit lyonnais, agence ou succursale de... Paris, le premier janvier 1962. — Payer contre ce chèque à Pierre (ou à l'ordre de Pierre, ou au porteur) la somme de dix mille francs. — Signé : Paul. »

127. — Les risques courus par le porteur d'un chèque. — Le porteur d'un chèque tiré sur une banque court certains risques :

a) En cas de perte ou de vol de son titre, si la banque n'a pas été prévenue en temps utile, le voleur du chèque peut l'encaisser en contrefaisant la signature du véritable bénéficiaire et le propriétaire d'un carnet de chèque est exposé au même danger.

b) Le chèque ne sera pas intégralement payé si le tireur n'a pas en dépôt à la banque une somme égale au montant du chèque. Pour éviter ce dernier désagrément, il serait possible, mais peu pratique d'inviter le banquier à viser d'avance le chèque pour affirmer qu'il détient des fonds suffisants : aux Etats-Unis et en Allemagne certains chèques sont *certifiés* par les banques qui s'obligent d'avance à le payer.

128. — Le chèque barré. — Pour se garantir contre les risques de pertes et de vol, les Anglais emploient depuis longtemps les *crossed checks* qui ont été officiellement introduits en France sous le nom de *chèques barrés* par une loi du 30 décembre 1911. Au point de vue de la forme, un chèque barré se distingue d'un chèque ordinaire par deux barres parallèles tracées par le tireur, ou par un porteur, de gauche à droite, en diagonale sur le chèque.

Un chèque barré ne peut être payé : 1° qu'à un banquier, soit à celui dont le nom figure entre les deux barres (barrement spécial), soit à n'importe quel banquier, s'il n'y a pas de nom entre les deux barres (barrement général), ou 2° qu'à un client du banquier sur lequel le chèque est tiré.

En cas de perte ou de vol d'un chèque barré, le voleur ne pourra l'encaisser que par l'intermédiaire d'un banquier ; dès lors, si le banquier se charge de l'encaissement, parce que le voleur a un compte chez lui, il sera facile de poursuivre plus tard l'auteur de la fraude qui se sera dénoncé lui-même, et si le chèque lui est présenté par un inconnu, le banquier ne l'acceptera pas sans avoir pris les renseignements nécessaires [1].

---

[1] **Le voleur pourra endosser le chèque barré à un tiers de bonne foi, client d'un banquier qui l'encaissera pour le compte de celui-ci sans difficulté. Pour éviter ce risque, les Anglais ont inventé le chèque *non négociable :* la personne qui le reçoit d'un voleur n'est pas plus propriétaire que le voleur lui-même. — En France, un banquier ne peut accepter un chèque barré que d'un de ses clients, d'un chef de bureau de chèques postaux, ou d'un autre banquier (Décr.-L. 24 mai 1938).**

129. — Le développement de l'emploi du chèque. — Pour développer l'emploi du chèque, économiser les billets de banque et dispenser les industriels et commerçants de l'obligation de conserver des encaisses considérables, pour faire face aux échéances de leurs effets de commerce, une loi du 28 août 1924 a autorisé le paiement de ceux-ci par chèque.

Dans le même esprit une loi du 22 octobre 1940 plusieurs fois remaniée, et en dernier lieu par la loi du 2 août 1957 a rendu obligatoire le paiement par chèque bancaire, chèque postal ou par virement en banque :

1° les règlements de traitements ou salaires supérieurs à 1.000 nouveaux francs par mois;

2° les règlements des produits des titres nominatifs émis par des collectivités publiques ou des sociétés lorsqu'ils dépassent 1.000 nouveaux francs par certificat et par échéance;

3° les règlements effectués en paiement de loyers, transports, services, fournitures, travaux ou achats, dépassant 1.000 nouveaux francs, et à condition qu'il s'agisse de règlements entre commerçants.

La loi du 28 décembre 1959 a invité le gouvernement à déposer avant le 31 mars 1960 un projet de loi « tendant à généraliser l'usage de la monnaie scripturale et à rendre l'acceptation obligatoire ». Cette généralisation de la monnaie scripturale postulée par le développement économique se heurte à la résistance des mentalités apeurées [1].

130. — Le virement. — Nous avons supposé que Paul utilisait au moyen d'un chèque son dépôt de 1.000 nouveaux francs au Crédit lyonnais; mais il peut employer une autre méthode et faire un virement. Si Pierre, qui est son créancier pour une somme de 1.000 nouveaux francs, a lui aussi un compte courant à la même banque, Paul pourra envoyer par lettre un *ordre de virement* au Crédit lyonnais, prescrivant à celui-ci d'inscrire 1.000 nouveaux francs au débit de son compte et 1.000 nouveaux francs au crédit du compte de Pierre (*virement direct*). La dette de Paul envers Pierre sera réglée sans intervention de monnaie métallique, ni de billets de banque, ni de chèque, par un simple jeu d'écritures qui fera passer 1.000 nouveaux francs du crédit de Paul au crédit de Pierre.

---

[1] **Cf. *Précis de Droit Commercial et Droit fiscal des Affaires*, t. II 1962, n° 118.**

Le même procédé de règlement au moyen d'un virement est encore applicable dans le cas où Pierre a son compte courant dans une autre banque que le Crédit lyonnais, au Comptoir d'escompte, par exemple, pourvu que les deux établissements soient en compte ou aient un banquier commun : les écritures sont plus compliquées, mais le résultat est le même (*virement indirect*).

En 1935, le mouvement général des caisses (recettes et payements) de la Banque de France, à Paris et en province, se répartissait de la manière suivante : 5 milliards et demi de francs en espèces, 163 milliards de francs en billets de banque et 2.065 milliards de francs de virement. La part des règlements opérés par écritures dépassait donc 92 %. Les opérations par écritures en 1960 ont été de l'ordre de 1.100 milliards de nouveaux francs.

131. — La vocation des chèques postaux. — L'organisation du service des chèques postaux et des comptes courants postaux sous l'autorité du ministre des P.T.T. par la loi du 7 janvier 1918, a réalisé une diffusion beaucoup plus large dans l'espace du mécanisme des paiements par écritures du fait de la multiplicité des bureaux de poste. Le jour où tous les Français auront un compte courant postal les paiements par simples mouvements d'écritures se généraliseront. On pourrait évidemment en dire autant du développement des comptes bancaires. Cependant la diffusion des bureaux de poste dans tout le territoire assure une démocratisation plus grande des comptes de dépôts. Les banques sont du reste influencées par les habitudes de l'Administration des chèques postaux qui fournit à chaque opération l'état du compte. Par contre une différence doit être soulignée entre les virements postaux et les virements bancaires : les comptes postaux s'insèrent dans le circuit du Trésor public à qui ils rendent finalement service.

132. — Analogie des billets de banque et des crédits en banque. — Entre les crédits en compte courant et les billets de banque, il y a une grande analogie.

Ils ont la même *origine :* un versement de numéraire ou un prêt fait par la banque qui escompte un effet de commerce ou consent une avance sur garanties.

Pour les banques, ce sont des *dettes immédiatement exigibles* et payables en monnaie légale.

Les *garanties* de payement sont les mêmes, savoir :

l'encaisse monétaire des banques, les effets de commerce escomptés et les avances faites aux clients, qui représentent des créances rapidement exigibles.

Enfin, les uns et les autres *circulent* sans peine : les billets, de la main à la main; les crédits, de compte à compte, au moyen des virements et des chèques. Malgré la courte existence d'un chèque et grâce à l'emploi de virements ou de chèques successifs, les crédits peuvent circuler longtemps comme les billets de banque, jusqu'au jour où leur remboursement en monnaie est demandé.

Nous rappelons que la circulation analogue à celle des billets de banque, c'est celle des crédits ou dépôts en banque et non celle des chèques.

§ 2. — Les mécanismes de compensation.

La *compensation* est un mode spécial d'extinction des dettes entre deux personnes dont chacune est créancière de l'autre. Lorsque Paul est tout à la fois créancier de Pierre pour 200 nouveaux francs et débiteur de Pierre pour 100 nouveaux francs, les deux obligations *se compensent*, c'est-à-dire s'éteignent jusqu'à concurrence de la plus faible; Paul est libéré et Pierre ne doit plus que 100 nouveaux francs à Paul.

Les *comptes courants* tenus par les banquiers sont fondés sur le principe de la compensation. En effet, comme nous l'avons dit, toutes les créances d'un client sur son banquier sont inscrites au crédit du client et toutes les dettes sont portées au débit; à la clôture du compte, il y a compensation entre le total du crédit et le total du débit, à concurrence du plus faible des deux, et le *solde créditeur* ou *débiteur* est seul exigible.

133. — Les chambres de compensation. — Mais la compensation a trouvé un champ d'application plus large encore grâce à des organismes spéciaux qui s'appellent des *chambres de compensation* et qui facilitent les règlements entre banquiers. Ces institutions permettent, c'est le fait remarquable, de compenser une masse considérable de créances dont les titulaires n'ont pas noué de liens juridiques entre eux. Un client remet, par exemple, au Crédit lyonnais un chèque de 200 nouveaux francs payable par le Comptoir d'escompte; un client du Comptoir d'escompte envoie à celui-ci un chèque de 100 nouveaux francs payable par le Crédit lyonnais. Ces clients

peuvent s'ignorer et n'être nullement créanciers et débiteurs réciproques l'un de l'autre, leurs chèques n'en feront pas moins l'objet d'une compensation par l'intermédiaire de la chambre de compensation, parce qu'ils ont engendré des obligations réciproques entre les deux banques.

134. — Leur origine. — Le système de la compensation fonctionnait déjà en France au moyen âge. Il y avait à Lyon quatre grandes foires par an et chacune d'elles était suivie d'un jour consacré à la liquidation des créances et des dettes entre banquiers qui n'avaient que des soldes à payer en espèces. Les *clearing-houses* apparaissent dans le Royaume-Uni dès la fin du XVIII^e^ siècle, à Edimbourg (1760), à Londres (1775) : elles se sont multipliées dans tous les grands pays du monde. En France, la chambre de compensation des banquiers de Paris date de 1872; une quarantaine de grandes banques en sont membres, y compris la Banque de France, et leurs représentants s'y réunissent trois fois par jour. Pour expliquer simplement le mécanisme des opérations auxquelles ils se livrent, nous supposerons que la chambre de compensation compte seulement 4 membres, les banques A, B, C, D.

135. — Le mécanisme des règlements au moyen des chambres de compensation. — Chacune de ces banques a une masse de chèques et d'effets de commerce domiciliés [1] chez elle à payer à chacune des autres et une masse d'effets et de chèques à se faire payer par les autres banques. Le représentant de la banque A établit la situation de sa banque vis-à-vis des banques B, C, D. Elle doit 12 millions à B, mais B lui doit 10 millions. De même, elle doit 9 millions à la banque C, et celle-ci lui doit 15 millions; enfin, elle est à l'égard de la banque D débitrice de 10 millions, et créancière de 20 millions.

En fin de compte A est créancière de 14 millions. Supposons que B soit finalement créancière de 50 millions, que C soit finalement débitrice de 25 millions et D finalement débitrice de 39 millions. Evidemment le total des

---

[1] **Un effet de commerce est domicilié chez un banquier quand il est payable au domicile de ce banquier qui a reçu de son client, le véritable débiteur de l'effet, les fonds nécessaires pour le payer. La pratique de la domiciliation est à recommander parce qu'elle favorise les règlements par compensation. Les banques n'ont pas besoin d'entretenir une armée de garçons de recettes pour encaisser à domicile, ni les débiteurs de se munir dès la veille des fonds nécessaires. Quand la traite est domiciliée chez un banquier, celui-ci à l'échéance, porte la traite au débit de son client.**

soldes créditeurs 64 millions est égal au total des soldes débiteurs 64 millions, puisque ce qui est dû aux unes est dû par les autres banques.

C'est alors que la chambre de compensation intervient. Elle est censée être créancière des banques qui ont un solde débiteur, et débitrice de celles qui ont un solde créditeur. Comme elle a, avec chacune des banques, un compte courant à la Banque de France, le règlement final se fait sans déplacement de monnaie, soit par compensation, soit au moyen d'inscriptions sur les comptes courants respectifs à la Banque de France.

136. — L'importance des règlements par écritures. — Il est intéressant de jeter un coup d'œil sur le montant des règlements par écritures effectués par la chambre de compensation des banquiers de Paris : ce montant est de l'ordre de 1.500 milliards de nouveaux francs pour l'année 1963. En province la Banque de France a organisé des chambres de compensation analogues dans 240 succursales : le chiffre de 1962 est de l'ordre de 400 milliards de nouveaux francs.

Notons qu'à Londres, qui a mis au point le système, il y a plusieurs siècles, le volume des opérations traitées est environ cinq fois plus élevé qu'à Paris. Le chiffre des règlements par écriture a été de l'ordre de 180 milliards de livres en 1958.

137. — Destinée de la monnaie dans un système scriptural généralisé. — La compensation permet une économie de temps et d'employés. Si tous les habitants d'un pays avaient un compte en banque et assuraient leurs règlements par virements et par écritures, l'économie serait poussée à son maximum. A la limite on se demande ce que deviendrait la monnaie. Elle disparaîtrait comme moyen tangible d'échange. Mais il serait indispensable qu'elle subsiste comme étalon des valeurs. Du reste cette limite n'est qu'un idéal irréalisable : les déplacements, et les menues dépenses qu'ils occasionnent exigeront toujours l'usage d'une monnaie individuelle visible.

§ 3. — La réglementation de la monnaie scripturale.

Les caractères de la monnaie scripturale.

138. — 1° Elle paraît un meilleur instrument de

transaction. — Le dépôt est un progrès sur le billet pour le règlement des paiements importants. Pour assurer ces paiements, il n'est plus nécessaire de se procurer des liasses de billets, de les conserver, d'éviter de les perdre ou de se les faire voler. Une simple signature, une lettre mise à la poste, et le règlement est effectué. Du point de vue psychologique, la mentalité de celui qui paye par virement n'est pas la même que celle de celui qui paye par billets : le sacrifice du premier paraît moins grand. D'autre part, l'augmentation du volume des dépôts n'a peut-être pas aussi les mêmes effets que l'accroissement du volume des billets : elle ne pousse pas à la dépense de la même manière.

Par ailleurs, le billet semble reprendre l'avantage pour les petites transactions. A moins de considérer une communauté de paiements restreinte où tous les sujets se connaissent par leur nom, il est difficile d'imaginer un système généralisé de paiements par chèques ou virements. Ici, le fait de ne pas se détacher de billets pourrait être un encouragement à la dépense. Ce qu'il y a de certain c'est qu'on n'admet pas le paiement par chèques pour les ventes au détail faites dans l'anonyme. On n'admet pas non plus le paiement des salariés sous cette forme. Pour qu'il en soit autrement, il faudrait une profonde réforme des habitudes. La monnaie scripturale se superpose à la monnaie de papier : elle empiète sur son domaine, mais elle ne la supprime pas [1].

139. — 2° Elle transforme le caractère de l'épargne. — Il semble en effet que plus la monnaie est matérielle, mieux elle assure la conservation à travers le temps au niveau du sujet individuel. Plus elle se dématérialise, plus elle fait intervenir les autres pour assurer cette conserva-

---

[1] **Les lois citées plus haut (n° 129) de 1940 à 1957 visent cependant à développer l'usage de la monnaie scripturale. Le fait d'obliger les fonctionnaires ou les créanciers à être payés par chèque au-dessus de 1.000 nouveaux francs vise à économiser l'usage des billets et à limiter les effets mécaniques et psychologiques de l'inflation.**

Il reste cependant que chez nous le principal instrument du paiement est resté le billet de banque, alors qu'il était le chèque en Angleterre. De ces habitudes différentes du public dans ces deux pays, quant au choix des moyens de paiement, il résulte qu'il y a chez nous beaucoup plus de billets de banque en circulation et beaucoup moins de dépôts dans les banques que chez nos voisins. Notre circulation de billets s'élevait en novembre 1939 à 145 milliards de francs environ et celle de la Grande-Bretagne à 95 milliards de francs seulement. Par contre, nos banques n'avaient guère plus de 75 milliards de francs de dépôts, tandis qu'on évaluait à 550 milliards de francs les fonds déposés dans les banques anglaises.

tion. Sans doute quand on détient seul son or et que cet or vous est volé, la conservation est-elle fort mal assurée. Par contre, on ne vole pas des écritures. Mais c'est une autre idée qui intervient. La monnaie scripturale peut jouer le rôle d'instrument d'épargne, mais au niveau de la communauté, bancaire ou nationale. Pour que cette épargne soit sûre, il faut que la banque dépositaire ne fasse point faillite. D'autre part, une monnaie scripturale généralisée n'est pas à l'abri des contrôles de ceux qui représentent la communauté nationale, et qui surveillent facilement des comptes et des écritures. Le sujet qui garde un état d'âme individualiste préfère l'anonymat d'un trésor matériel à la transparence des comptes bancaires. A ce titre, la monnaie scripturale, du fait même qu'elle est désubstantialisée, est plus collective qu'individuelle. L'épargne qu'elle réalise, quoique demeurant individuelle à sa naissance, prend une expression plus communautaire.

140. — Les aspects de la réglementation. — On dirait que la monnaie scripturale a marqué une sorte de combat de longue durée entre les banques privées et l'Etat. Dans ce combat, les banques ont gagné la première manche, mais l'Etat semble bien avoir pris sa revanche.

141. — 1° La monnaie scripturale a été un moyen utilisé par les banques pour tourner la réglementation du billet fiduciaire. — Cette proposition prend sa source dans l'histoire monétaire britannique au XIX^e^ siècle. Nous avons vu que la thèse ricardienne de la réglementation de l'émission des billets avait triomphé en Angleterre sur la thèse opposée de la liberté (querelle du *currency* et du *banking principle*). L'*Act* de Peel a même exagéré la sévérité de la réglementation : la monnaie fiduciaire anglaise était presque intégralement couverte. Elle était rigide. Au moment où les affaires exigeaient davantage de monnaie, le public en manquait. C'est l'exagération d'une réglementation qui a donné aux banques l'idée de la tourner.

Puisque l'Etat ne veut pas nous donner assez de monnaie, nous allons nous la donner nous-mêmes, dirent les banques privées : en utilisant, d'une part, les *dépôts spontanés* du public pour les règlements, et mieux encore en créant *ex nihilo*, sans y être invitées par les particuliers, de nouveaux dépôts (les dépôts *réflexes*) et en élargissant ainsi la base du crédit sur laquelle se décideront de nouveaux règlements que le volume restreint de billets n'au-

rait précisément pas permis. Tout se passait ainsi, comme s'il n'y avait pas eu de réglementation. L'émission officielle était bien limitée, mais les chèques tenant lieu de monnaie, les banques privées devenaient, selon le mot célèbre de Hartley Withers, des banques d'émission de chèques. Or, les banques privées étaient des institutions libres.

142. — 2° La revanche subséquente de l'État. — Elle s'est fait attendre. Mais l'évolution que nous venons de résumer pour la Grande-Bretagne s'étant accusée et généralisée aux autres pays, il était normal que les Etats se préoccupent de diriger la monnaie partout où elle se manifestait, même sous des apparences officiellement non monétaires, surtout aux moments où les événements difficiles imposaient à l'Etat de diriger toute l'économie. Cette réponse de l'Etat se marque par une tendance à la nationalisation des banques de dépôts et à la réglementation du crédit.

143. — A. **La nationalisation des banques de dépôts.** — Si vraiment les banques de dépôts jouent implicitement le rôle de banques d'émission, on se demande en effet pourquoi on réglementerait l'émission officielle sans réglementer l'émission officieuse. En fait, l'évolution est beaucoup moins nette pour les banques de dépôts que pour les banques d'émission proprement dites. Le monopole d'Etat n'est réalisé qu'en Russie soviétique depuis 1930. En France, avant 1945, la loi du 13 juin 1941 a accordé aux banques réglementées à cet effet le monopole de la réception des dépôts à vue et à moins de deux ans : c'était un monopole privé. Les lois du 2 décembre 1945 et du 17 mai 1946 en réalisant la nationalisation de nos quatre principaux établissements de crédit ont pratiquement mis dans la main de l'Etat la direction de la grande majorité des dépôts. Il n'y a cependant pas un monopole véritable.

144. — B. **La réglementation des crédits.** — Par contre, même en constatant la survivance des banques non nationalisées, la nouvelle organisation du crédit aboutit bien à une maîtrise de l'Etat sur la monnaie scripturale. Déjà, dans la plupart des grands pays, l'Etat avait-il fixé des proportions de sécurité entre le volume des dépôts et la réserve métallique; c'était le cas des

Etats-Unis où le *Banking Act* du 23 août 1935 avait confié au Conseil des gouverneurs des banques fédérales de réserve le soin de déterminer la proportion que les banques ordinaires devaient conserver entre leurs crédits et leurs liquidités. En Angleterre, depuis la nationalisation de la Banque d'Angleterre, les banques sont aussi soumises aux directives de l'Institut d'émission. En France, les ouvertures de crédits sont soumises au contrôle d'une commission de contrôle des banques qui fixe des minima de liquidité, et le Conseil national de crédit intervient également pour établir des plafonds aux émissions de crédit et des contrôles sévères en cas de dépassement, les banques se trouvant au surplus sous la tutelle de la Banque de France.

§ 4. — Un nouvel élargissement de la monnaie scripturale.

Comme il a été annoncé plus haut (n° 17) la considération des actifs financiers permet de découvrir des relations monétaires implicites ou cachées dans l'ensemble des comptes d'une nation. Il convient de s'arrêter sur ce nouveau type d'analyse.

145. — Actifs primaires et Actifs indirects. — Le développement d'une économie en termes réels (c'est-à-dire non financiers) exige que l'ensemble des agents économiques achètent les éléments essentiels à la production et à la consommation. Acheter conduit à dépenser. Comment sont financées ces dépenses? D'abord par des revenus courants. Puis par recours à l'extérieur c'est-à-dire par émission de titres d'emprunt. Lorsque les agents recourent à l'extérieur par eux-mêmes : ils émettent alors des obligations, ils utilisent des hypothèques et des effets de crédit. Les titres représentatifs sont appelés des « titres primaires » ou « actifs primaires, qui s'inscrivent au passif des unités de dépenses.

Si au lieu de vendre directement ces titres aux prêteurs ils les vendent à des institutions financières, ces institutions après avoir acquis les titres primaires émettent à leur tour des titres réalisables sur leur patrimoine : dépôts, actions, obligations, participations, cette émission donne lieu à la création de « titres indirects ». Ces actifs indirects figurent au passif des intermédiaires.

Il va ainsi exister deux sortes de titres qui peuvent être possédés soit par des particuliers, soit par des inter-

médiaires financiers. Mais nous devons préciser à nouveau qu'il existe deux types d'intermédiaires financiers, celui dont nous avons fait sous une autre appellation l'analyse : les *intermédiaires monétaires* qui émettent les instruments explicites de paiement, c'est-à-dire les différentes monnaies : pièces, billets, dépôts, et ceux dénommés *intermédiaires non monétaires* qui émettent des titres indirects non-monétaires, dépôts dans les caisses d'épargne, et divers titres à court, moyen et long terme ou sans échéance précise (actions).

Evidemment il peut y avoir difficulté pour savoir si les bons du Trésor sont primaires ou indirects. Il semble que ceux émis pour financer une dépense publique sont primaires, et ceux correspondant aux opérations financières du Trésor sont indirects. Mais sans entrer plus avant dans ces difficultés, on peut néanmoins se persuader que même le marché des titres indirects auront indirectement un rôle monétaire, et que même les intermédiaires non monétaires ont aussi et indirectement une fonction monétaire.

146. — Le rôle monétaire des intermédiaires non bancaires. — De même que les banques de dépôts ont joué un rôle implicite semblable à celui d'abord rempli par la banque d'émission, on peut se demander si les intermédiaires non bancaires, caisses d'épargne, caisses de retraite, compagnies d'assurances, ne jouent pas à leur tour un rôle indirectement monétaire aussi important que les banques d'abord réputées secondaires par rapport à la banque centrale. Cette étude suggérée par les premiers travaux de Gurley et Shaw est à peine amorcée et c'est pourquoi nous sommes ici en terre à peine défrichée[1].

Il s'agit de rechercher comment les intermédiaires non bancaires absorbent par leurs placements des disponibilités monétaires dans le public. Ils contribuent ainsi à réduire sur les marchés la demande de monnaie. C'est un phénomène de substitution qui se produit. La manière dont les intermédiaires constituent leur portefeuille de créances et de dettes transforme indirectement la répartition des flux monétaires dans le public. S'ils ne créent pas à proprement de la monnaie, on peut dire qu'ils la déplacent. Transformer la structure, la proportion des

---

[1] Cf. Sylviane GUILLAUMONT, *Le rôle des actifs financiers dans la croissance. Le cas français*. Thèse Paris, mai 1964.

monnaies préexistantes, n'est-ce pas en quelque sorte procéder aussi à une création?

S. Guillaumont a analysé sous cet angle le phénomène de la différenciation des actifs financiers en relation avec la croissance économique. L'émission de monnaie est un des modes de différenciation, mais précisément il en est d'autres. Dans une période d'innovations comme la nôtre, il apparaît sans cesse de nouvelles institutions qui ont pour but de s'adapter aux besoins nouveaux de construction, de développement agricole, de logement, de placement. Il faut diversifier les titres qui s'adressent à ces besoins. On voit apparaître cette expression curieuse de « monnaie de diversification ». La diversification réduit les risques, réalise la meilleure adaptation des patrimoines aux besoins de l'heure (c'est ce que Gurley appelle un effet de *richesse*), elle atténue les charges.

A cet égard il est bien permis de suggérer que l'actif indirect joue le rôle d'une monnaie active ou efficace. C'est bien une « near money ». Une étude statistique[1] récente a pu montrer l'existence d'une substitution entre actifs financiers monétaires et non monétaires s'exprimant dans une instabilité de la relation entre la demande de monnaie et la demande totale d'actifs financiers.

147. — Le problème du contrôle du système financier dans son ensemble. — Nous avons parlé plus haut d'une revanche de l'Etat (nº 142) aux innovations des banques. Voici que le problème se déplace et s'élargit. Ce n'est plus en réglant par le haut l'émission de la monnaie supérieure que l'on peut prétendre avoir la maîtrise de toutes les autres monnaies. L'existence de phénomènes de substitution entre actifs financiers non monétaires et monnaie montre précisément qu'une réglementation de la seule monnaie officielle ou explicite n'est plus suffisante. Et cette constatation pose le difficile problème de l'extension du contrôle que la Banque centrale exerce sur le système bancaire à l'ensemble des intermédiaires financiers. On dirait ainsi que les stratagèmes humains s'ingénient toujours par des innovations perpétuelles à rendre caduques les règles de protection qu'une époque antérieure avait établies. Ce décalage renaissant entre des règles et des réalités est une des manifestations de la vitalité de l'économie. Il ne convient pas de s'en attrister.

---

[1] S. GUILLAUMONT, *op. cit.*, p. 199.

CHAPITRE II

LE FONCTIONNEMENT DU CIRCUIT MONÉTAIRE

L'opposition du pluriel et du singulier ne cesse de nous préoccuper. Les monnaies ont été multiples à travers la succession historique, mais elles le demeurent aussi dans la réalité contemporaine. Nous n'avons pas fini d'en découvrir là où apparemment un esprit classique n'en verrait pas. Malgré cette multiplicité, il y a malgré tout un circuit monétaire unique, qui comme tout circuit doit être fermé sur soi. Essayons de comprendre la marche du système.

148. — Nouvelles épithètes associées au mot de monnaie. — Le vocabulaire est encore en train de s'enrichir. Les associations de mots vont précisément nous servir à opposer d'une nouvelle manière l'unité et la diversité.

Monnaie centrale et Monnaies non centrales ou phériphériques ou monnaies de banque.

Le terme de monnaie centrale est évidemment associé à celui de banque centrale : c'est la monnaie émise par la Banque d'émission. C'est la monnaie fiduciaire, les billets, la monnaie officielle, en un sens la monnaie parfaite, celle qui a seule pouvoir libératoire. C'est aussi la monnaie scripturale qui, comme les billets, s'inscrit au passif du bilan : comptes courants des particuliers, des entreprises du Trésor, et autres intermédiaires financiers à la Banque de France. Elle est désignée par Milton Friedman sous le terme de « *high powered money* [1] ».

Par opposition on appellera monnaies non centrales ou périphériques ou monnaies de banque, les monnaies émises par les banques de second rang, inscrites à leur

---

[1] M. FRIEDMAN, *A Program for monetary stability*, 1959. Tous les auteurs n'ont pas adopté le même sens, tel Henr. Deniset qui fait rentrer uniquement sous cette expression l'avoir scriptural sur la banque centrale, et non par les billets en circulation (cours au C.E.P.E., *Centre d'Etudes des Programmes Economiques*, 1961-62, II, 9).

passif : dépôts d'entreprises, de particuliers ou d'intermédiaires financiers, ordinairement à vue. On peut se demander si la monnaie émise par le Trésor est centrale ou non centrale. Il faut distinguer. Le Trésor émet des monnaies divisionnaires, les pièces fabriquées par l'Hôtel des Monnaies et mises en circulation par la Banque de France : il s'agit bien de monnaie centrale, mais son volume est très faible par rapport à la monnaie fiduciaire. Les dépôts des chèques postaux et les dépôts dans les trésoreries générales semblent bien être monnaie centrale quand ils sont considérés par une banque de dépôts; ils ne le sont pas du point de vue du Trésor puisque les titulaires peuvent en soustraire le montant au Trésor qui se voit ainsi privé de disponibilités en monnaie centrale.

Monnaie libre ou monnaie extérieure et monnaies de banque ou monnaie intérieure.

La dénomination de monnaie libre paraît moins heureuse. On appelle « monnaie libre » celle qui est émise en contre-partie de l'acquisition par le système bancaire d'or, de devises ou de créances sur l'Etat. Mais comme cette émission est limitée par des règles, il est curieux de l'appeler libre. Le terme de « monnaie extérieure » *(outside money)* proposé par Gurley et Shaw (*op. cit.*, p. 72) paraît préférable.

La monnaie de banque appelée par ces auteurs « monnaie intérieure » *(inside money)* est celle qui est émise en contre partie de crédits à l'économie. Mais là encore cette distinction de l'extérieur et de l'intérieur ne paraît pas satisfaisante; est-il sûr que l'exogène soit ici de nature tellement différente que l'endogène?

149. — Les partenaires du jeu monétaire. — A l'image du circuit on peut associer celle d'un jeu compris non pas au sens aléatoire, encore que des incertitudes existent toujours, mais comme un dialogue à propos d'un circuit. Il y a des autorités et des usagers. C'est un problème de se demander « quelle est la puissance respective des autorités monétaires d'une part, et d'autre part des usagers de la monnaie[1] ».

Nous savons bien qu'en économique la puissance ne suffit pas à réaliser ce qui est regardé comme le meilleur.

---

[1] **E. James, « A propos de l'efficacité de l'action des autorités monétaires », *Revue Economique*, Juillet 1957.**

Nous employons le terme de partenaires, c'est-à-dire de participants au dialogue, au jeu, au circuit, car ni l'action des autorités, ni l'action des usagers ne suffisent séparément à rendre compte d'un mouvement effectif. Ces partenaires, nous les connaissons déjà. Il suffit de les situer à nouveau au départ du circuit. Il y a : 1) la Banque Centrale, 2) l'ensemble des banques dites secondes, les banques commerciales, 3) le Trésor Public dont nous savons bien qu'il a pris en économie dirigée, depuis les guerres mondiales, une importance de plus en plus grande, 4) il faut ajouter, bien que leur rôle soit plus diffus, moins apparent, mais indéniable : les intermédiaires non-bancaires.

Comment peut-on analyser le jeu, l'évolution du circuit? On peut le faire en essayant de résumer les phases essentielles d'un mouvement. On peut aussi tenter de retrouver au travers de bilans effectifs, ou de tableaux d'opérations, la trace mesurée de ces mouvements.

150. — Le circuit monétaire. — Il faut, comme nous y a si clairement invité G. Lutfalla[1], se représenter d'abord le circuit d'une monnaie bancaire circulant dans une banque isolée. Les paiements par chèques ou virements à l'intérieur de sa clientèle se règlent sans difficulté par compensation, qu'il y ait ou non découvert scriptural. L' « avoir scriptural » se comporte comme une création de monnaie intérieure propre à la banque. On ne voit pas pourquoi une banque isolée ne créerait pas par cette voie indéfiniment de la monnaie. On pourrait parler alors d'inflation de crédit (v. *infra*, n° 161).

Dès que deux banques interviennent il est probable que si chacune « fait masse des crédits qu'elle détient » sur l'autre, il n'y aura plus compensation parfaite, mais seulement compensation partielle. Vis-à-vis du solde qui subsiste, la banque débitrice ne peut pas se libérer au moyen de sa monnaie intérieure qui n'a pas de valeur pour la banque créditrice. Il faut que la banque débitrice trouve une monnaie qui soit acceptée par l'autre : ce sera une troisième monnaie de banque, mais d'une banque supérieure aux deux premières, c'est-à-dire de la banque centrale.

Nous avons dit comment l'intervention d'une chambre de compensation (*supra*, n° 133) facilitait le réglement lorsqu'un grand nombre de banques interviennent. On

---

[1] G. LUTFALLA, *op. cit.*, p. 48.

sait du reste que ces règlements ne s'effectuent pas en billets mais par virements de comptes courants que possèdent les banques secondes à la banque du centre. Il s'agit d'une monnaie qu'on ne voit pas et qui n'a cours qu'entre les banques commerciales (virements roses). Ainsi malgré la multiplicité des monnaies de banque, tout se passe comme s'il y avait une monnaie unique.

Il faut noter au surplus que les banques commerciales sont obligées de détenir une certaine réserve de billets de la banque centrale pour assurer à ses clients la conversion de monnaie de banque en monnaie centrale qui a seule pouvoir libératoire. Ainsi la banque centrale est aussi partie à la compensation, et ceci amplifie le solde de compensation enregistrée par la banque centrale. Pareille amplification est occasionnée, et plus intense, par les avoirs que la banque centrale accorde aux banques secondes par la voie du réescompte.

Enfin intervient à son tour dans les écritures perturbatrices de la compensation, le Trésor Public. Celui-ci est aussi créateur d'une monnaie intérieure, comme nous l'avons pressenti. Evidemment le Trésor n'a pas de comptes ouverts dans les banques commerciales comme cela existe dans les pays anglo-saxons. Mais il a compte à la banque centrale et il participe à la compensation générale.

Ainsi on conçoit que les divers circuits de monnaies scripturales se ferment mal. Comme la compensation est ainsi imparfaite au niveau de chaque établissement bancaire, le solde définitif que postule l'équilibre général du système requiert un procédé d'équilibration. Ce procédé, c'est, s'il est possible le recours au marché.

151. — Existe-t-il un marché monétaire? L'idée de place monétaire. — Il est convenu de répondre par l'affirmative à une telle question. Cependant quand on y regarde de près on s'aperçoit qu'une réponse brutale est délicate. Lorsqu'une banque doit, d'un jour sur l'autre, éteindre sa dette vis-à-vis de la banque centrale (solde négatif de la compensation), il faut qu'elle se procure la monnaie centrale, qu'elle la demande. Lorsqu'elle jouit d'un solde positif de la compensation, elle est capable d'offrir de la monnaie centrale. Ainsi il y a bien une rencontre de ces offres et de ces demandes de monnaie centrale. En soi on peut bien parler d'un marché monétaire, compris comme un marché où s'échangent les excédents et les déficits.

Il s'agit de se demander si ce marché est incarné dans la réalité française. Si, selon la norme admise, on appelle marché parfait un lieu de rencontre d'un grand nombre de demandes et d'un grand nombre d'offres, pourvues les unes et les autres d'atomicité et de fluidité, à l'égard d'objets parfaitement fongibles, alors il est difficile de dire que l'échange des excédents et des déficits signalés plus haut est un marché. On conserve le mot pour une réalité qui n'a pas les caractères impliqués par ce mot. Selon la subtilité de notre langage : il faudrait parler d'*un* marché, compris au sens de dialogue personnalisé, qui se conclut en dehors de cette rencontre anonyme que nous appelons *le* marché. C'est ce que G. Lutfalla a lui-même appelé *place monétaire*, opposée à *marché monétaire*.

Il y aurait ainsi deux types de créances : celles échangeables sur un vrai marché, parce que pourvues de fongibilité, les autres donnant lieu à échange personnalisé parce que dépourvues de fongibilité. Ainsi une *place monétaire* désigne l'ensemble des négociations qui aboutissent à la cession de créances à court terme; un *marché monétaire* exprime celle de ces « négociations qui trouvent leur conclusion dans un affrontement de nombreuses offres et de nombreuses demandes, alors même que les grands nombres d'intervenants ne sont pas réunis, mais où existe la publicité des transactions » (*op. cit.*, p. 47).

152. — Taux d'intérêt de marché et taux d'intérêt de place. — S'il y a ainsi deux types de rencontres : la rencontre personnalisée de place et la rencontre anonyme de marché, il doit y avoir deux types de prix de la disposition pour le temps court envisagé, c'est-à-dire deux taux d'intérêt. Tandis qu'il y a *un seul* taux de marché, il y a *autant de taux* de place qu'il y a de types de rencontres : dépôts, escompte, réescompte, découvert, reports... Le taux de marché est valable d'un jour sur l'autre (24 heures). Les taux de place varient avec les durées (de un jour à un mois par exemple) qui ne sont pas, quoique courtes, uniformisées. On parlera d'une « pléiade de taux » ou selon l'usage anglo-saxon d'une « structure des taux ».

La question se pose de savoir si, de la multiplicité des taux de place, se dégage par la voie statistique un taux général d'intérêt, au niveau duquel s'égaliseraient le taux de marché et le taux de place. Mais précisément si la question est posée, elle est loin d'être résolue.

153. — Le marché « en banque » et le marché « hors banque ». — Ces deux expressions peuvent paraître curieuses. En voici l'explication. Puisque, même s'il n'est pas parfaitement incarné, les mécanismes de marché s'appliquent, on se rappelle que la confrontation des offres et des demandes donnent naissance à des excédents d'une des catégories sur l'autre. Ici il y aura offres d'excédents de trésorerie de certaines banques et demandes d'excédents de trésorerie des autres banques. Les variations de prix de l'argent au jour le jour ont tendance à égaliser les offres et les demandes.

Si le signe des écarts algébriquement cumulés est négatif, le marché est demandeur ; les praticiens disent « le marché est en banque ». La banque centrale est appelée à satisfaire les demandes. Le taux d'intérêt monte jusqu'à ce que les besoins de monnaie centrale soient intégralement couverts.

Si le signe des écarts algébriquement cumulés est positif, le marché est offreur, il dispose d'un excédent : « le marché est « hors banque ». Le taux baisse alors tant qu'un surplus cherche à se placer.

Les bilans monétaires

On peut essayer de retrouver les éléments couverts du circuit monétaire au travers des bilans dressés par la Banque de France et par le conseil National du Crédit.

154. — Le Bilan de la Banque de France. — Il est fourni chaque semaine. Voici les éléments essentiels du bilan du 26 juillet 1973.

Un bilan est occasion de réflexion et de précision. Il demande quelques commentaires. A l'actif d'abord :

1° On voit la toute petite part occupée par l'*encaisse-or* sur laquelle autrefois on jetait son regard : 4,86 milliards sur 87, 6,2 %. Ce n'est plus l'or qui assure la garantie du franc.

2° Les disponibilités à vue sur l'étranger comme les avances du Fonds de Stabilisation des changes demandent pour être comprises l'intelligence des problèmes de change (*infra*, n° 621). Il en est de même de l'annuité du Prêt de la B. I. R. D. (*infra*, n° 662).

3° Les *concours à l'Etat* regroupent les quatre postes : monnaies divisionnaires, comptes courants postaux,

prêts à l'Etat, avances à l'Etat. On voit que ce sont ces deux derniers postes qui sont les plus importants. Leur histoire est liée à l'histoire des relations de l'Etat et de la Banque.

Situation hebdomadaire de la Banque de France

26 juillet 1973.

	milliards de F.
ACTIF	
Encaisse-or	4,86
Disponibilités à vue à l'étranger	43,02
Avances au fonds de stabilisation des changes :	
Concours au Fonds monétaire international	2,78
Acquisition de droits de tirage spéciaux	3,57
Autres opérations	—
Annuités de prêt de la banque internationale pour la reconstruction et le développement et de l'export import bank (B.I.R.D.)	0,60
Monnaies divisionnaires	0,14
Comptes courants postaux	0,18
Prêts à l'État	5,45
Avances à l'État	3,45
Bons du Trésor sans intérêt	1,46
Effets escomptés	12,03
Effets achetés sur le marché monétaire et obligations	69,15
Avances sur titres	0,05
Effets en cours de recouvrement	5,26
Divers	2,19
Total	154,19
PASSIF	
Engagements à vue :	
Billets au porteur en circulation	87,12
Comptes courants des établissements astreints à la constitution de réserves	50,78
Autres comptes créditeurs :	
Compte spécial du Trésor public (emprunt 7 % 1973)	3,30
Comptes des banques, institutions et personnes étrangères	1,46
Autres comptes courants et de dépôts de fonds; dispositions et autres engagements à vue	2,12
Compte spécial du fonds de stabilisation des changes - Contrepartie des allocations de droits de tirage spéciaux	2,69
Capital de la banque	0,25
Divers	6,47
Total	154,19

Le régime des avances est assez complexe; on distinguait autrefois l'avance dite *permanente* (50 milliards d'anciens francs sous la rubrique : « Prêts sans intérêt à l'Etat ») plusieurs sortes d'avances dites *provisoires* et des avances *spéciales*. Ces avances ont permis à l'Etat de financer la guerre en 1870, en 1914-18, en 1939-45. En principe ces avances doivent être remboursées, comme ce fut le cas en 1879 et en 1928. Mais le provisoire peut se prolonger. Les avances non remboursées conduisent à l'inflation.

Dans un souci de simplification, la Convention conclue le 22 octobre 1959 entre la Banque et le gouvernement, a regroupé les cinq postes d'avances jusqu'alors existantes en deux nouvelles lignes du bilan de la Banque de France.

Prêts à l'Etat	5 450
Avances à l'Etat	3 452

Le plafond des prêts est précisément de 6,5 milliards et celui des avances est de 5 milliards de francs.

4° Les *crédits à l'économie* concernent les effets escomptés et les prêts divers parmi lesquels les prêts à moyen terme prennent comme on le voit une part grandissante.

Lorsque la Banque de France pratique l'escompte des effets publics, il faut prendre conscience que sous l'appellation d'escompte on peut voir réapparaître ce qu'on dénommait autrefois les *avances occultes* à l'Etat. Les avances officielles, si elles ont le mérite de la franchise, ont l'inconvénient de faire apparaître au grand jour la situation difficile de l'Etat. Aussi celui-ci préfère-t-il user de stratagèmes. Il ne sera pas question d'avances dans le langage, mais pratiquement les procédés employés masqueront de véritables opérations de crédit. Il s'agira de l'*escompte des bons du Trésor*. L'Etat émet pour se procurer de l'argent frais des titres de crédit à court terme : les bons du Trésor. A l'aide de ces bons la Banque de France pratique l'escompte au même titre qu'un commerçant avec ses traites : elle se procure une deuxième fois de l'argent liquide. C'est le décret-loi du 17 juin 1938 qui a autorisé la Banque à pratiquer cette opération. Bien plus, à l'arrivée du terme, au lieu d'être remboursés, les bons seront remplacés par d'autres bons à court terme. Les opérations à court terme en se succédant se transforment insidieusement en avances à long terme à l'Etat.

On devine l'inconvénient du système et sa différence avec l'escompte des lettres de change. Dans l'hypothèse de l'escompte des effets de commerce l'augmentation du volume des billets est provoquée par l'accroissement du volume des affaires privées : il n'y a pas inflation, ni risque de hausse malsaine des prix. Dans le cas de l'escompte des bons du Trésor l'augmentation du volume des billets est généralement provoquée par un déficit budgétaire et sert à financer ce déficit : autrement dit ce volume supplémentaire augmente le pouvoir d'achat d'une partie du public (les créanciers de l'Etat) alors que la masse réelle des biens à distribuer n'a pas augmenté. L'avance occulte à l'Etat engendre des revenus fictifs. Elle consolide une inflation latente et une hausse des prix dangereuse. Une banque d'émission, devenue partie de l'État, ne peut pas se refuser à rendre service à cet Etat. Mais une telle pratique pose le problème du danger des monnaies inconvertibles et de l'inflation (v. *infra*, n° 160). Cette pratique sera à rapprocher de celle de l'*open market* (*infra*, n° 220). Au passif : c'est comme on le voit le poste des billets émis qui est le plus important : 74,8 % du passif. Bien que n'étant plus remboursable en or, ces billets constituent bien une dette de la Banque. Ils forment la majeure partie de la monnaie centrale dont nous parlions plus haut.

Les comptes courants créditeurs sont, comme on le voit, beaucoup moins importants. Ils correspondent à des remises de fonds des entreprises, des ménages, mais surtout des banques. S'ils ne constituent à ce bilan que 12,3 milliards, il ne faudrait pas en conclure que le volume de la monnaie scripturale est inférieur au volume de la monnaie fiduciaire. La monnaie scripturale est pour sa majeure partie émise par l'ensemble des banques secondaires, comme nous en prenons conscience au travers des tableaux publiés par le Conseil national du Crédit.

155. — La masse monétaire et ses contreparties. — On a donné de la masse monétaire (dite encore disponibilités monétaires) des définitions[1] plus ou moins larges ; nous donnons ici celle qu'adoptent aujourd'hui les spécialistes. La masse monétaire comprend d'après leur définition, les éléments suivants : 1° les billets de banque

---

[1] A. EHCHARDT, *La masse monétaire et son intensité d'utilisation, Rev. d'écon. pol.*, mars-avr., 1950, p. 202.

Au lieu de masse monétaire, on trouve aussi l'expression : montant total des disponibilités monétaires.

Tableau I

CONTREPARTIES DES DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES ET QUASI MONÉTAIRES

(en milliards de F - aux fins de périodes)

	OR ET DEVISES	CRÉANCES SUR LE TRÉSOR				CRÉDITS A L'ÉCONOMIE			DIVERS	TOTAL GÉNÉRAL
	Banque de France	Banque de France	Banques	Entreprises et particuliers	Total	Banque de France	Banques	Total		
Anciennes séries										
1967 décembre	34,36	16,29	11,51	28,83	56,63	22,85	145,77	168,62	— 3,99	255,62
1968 décembre	18,64	17,45	10,59	31,85	59,89	41,39	163,18	204,57	+ 2,13	285,23
1969 décembre	9,29	19,59	9,73	34,08	63,40	49,88	177,68	227,56	+ 2,38	302,63
Nouvelles séries										
1969 décembre	9,29	19,59	9,72	33,98	63,29	49,88	186,19	236,07	— 3,19	305,46
1970 décembre	23,00	17,32	9,26	35,29	61,87	42,64	239,30	281,94	— 14,77	352,04
1971 décembre	40,78	18,02	8,10	38,93	65,05	32,42	301,44	333,86	— 23,47	416,22
1972 décembre	47,29	11,90	6,81	44,04	62,75	60,29	349,69	409,98	— 26,20	493,82

II. — TABLEAU RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES — ANNÉE 1972

Créances et dettes

Millions de F

NATURE DES OPÉRATIONS	VARIATIONS DES ÉLÉMENTS D'ACTIF												
	Entreprises non financières (A)	Ménages (1) (B)	Administrations autres que l'État (C)		Étranger (D)	P.O.M. (E)	Système bancaire (F)		Organismes financiers spécialisés et sociétés d'assurances (G)			Trésor (État) (H)	Total
			Collectivités locales et O.S.P.A.E. (2) (C_1)	Sécurité sociale et autres administrations (3) (C_2)			Banque de France (F_1)	Banques (F_2)	Caisse des dépôts et Caisses d'épargne (G_1)	Autres organismes financiers spécialisés (G_{21})	Sociétés d'assurances (G_{22})		
Placements et prêts nets de recouvrements													
900. Moyens de payements internationaux	"	"	"	"	— 220	"	6 669	39	"	"	"	39	**6 527**
910. Monnaie	20 175	20 767	3 788	935	5 662	— 160	— 339	19 066	1 370	4 660	275	1 322	**77 521**
920. Dépôts non monétaires	7 935	52 220	830	2 114	27 410	"	— 264	22 115	"	904	"	"	**113 264**
930. Bons négociables	— 510	"	"	19	"	"	— 3 001	— 503	— 5 165	— 568	— 139	"	**— 9 867**
940. Obligations (4)	365	3 274	97	1 036	789	"	8	3 250	4 129	2 909	2 654	"	**18 511**
950. Actions et autres participations	2 473	2 071	"	"	5 998	"	40	3 391	666	2 567	2 042	5 623	**24 871**
960. Crédits à court terme	— 603	867	250	207	809	"	26 416	36 593	11 021	11 162	"	3 336	**90 058**
aux agents non financiers	— 603	867	250	207	809	"	— 3 102	34 732	— 26	6 739	"	3 336	**43 209**
aux intermédiaires financiers	"	"	"	"	"	"	29 518	1 861	11 047	4 423	"	"	**46 849**
970. Crédits à moyen et long terme (4)	3 917	"	85	978	1 153	"	1 325	33 112	13 572	31 423	3 882	— 117	**89 330**
Variations nettes d'actif	**33 752**	**79 199**	**5 050**	**5 289**	**41 601**	**— 160**	**30 854**	**117 063**	**25 593**	**53 057**	**8 714**	**10 203**	**410 215**
8 *f.* Soldes des créances et dettes	53 637	"	5 889	"	645	549	"	"	"	"	"	"	**60 720**
TOTAL	**87 389**	**79 199**	**10 939**	**5 289**	**42 246**	**389**	**30 854**	**117 063**	**25 593**	**53 057**	**8 714**	**10 203**	**470 935**

(1) Les actifs des entreprises individuelles (encaisses, dépôts,...) sont considérés comme des actifs des ménages.
(2) Organismes semi-publics d'action économique.
(3) Administrations privées, étrangères et internationales.
(4) Nets de recouvrements.

On passe du besoin de financement au solde des créances et dettes par l'intermédiaire du compte d'ajustement ci-après :

8 *c'* Besoin de financement	56 372	"	6 516	"	"	"	"	"	"	"	"	**62 888**
0. Ajustement	"	"	"	143	1 542	1 752	2 717	2 614	1 506	"	**10 274**
8 *f.* Solde des créances et dettes	"	39 646	"	4 636	"	"	77	649	8 714	6 998	**60 720**
TOTAL	**56 372**	**39 646**	**6 516**	**4 779**	**1 542**	**1 752**	**2 794**	**3 263**	**10 220**	**6 998**	**133 882**

II. — TABLEAU RÉSUMÉ DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES — ANNÉE 1972

Créances et dettes

Millions de F

NATURE DES OPÉRATIONS	VARIATIONS DES ÉLÉMENTS DE PASSIF												
	Entreprises non financières (A)	Ménages (B)	Administrations autres que l'État (C)		Étranger (D)	P.O.M. (E)	Système bancaire (F)		Organismes financiers spécialisés et sociétés d'assurances (G)			Trésor (État) (H)	Total
			Collectivités locales et O.S.P.A.E. (1) (C_1)	Sécurité sociale et autres administrations (2) (C_2)			Banque de France (F_1)	Banques (F_2)	Caisse des dépôts et Caisses d'épargne (G_1)	Autres organismes financiers spécialisés (G_{21})	Sociétés d'assurances (G_{22})		
Émissions et emprunts nets de remboursements													
900. Moyens de paiements internationaux	"	"	"	"	6 747	— 220	"	"	"	"	"	"	**6 527**
910. Monnaie	"	"	"	"	"	"	30 853	25 320	"	7 978	"	13 370	**77 521**
920. Dépôts non monétaires	"	"	"	"	23 115	"	"	50 606	25 438	12 235	"	1 870	**113 264**
930. Bons négociables	"	"	"	"	"	"	"	173	"	650	"	— 10 690	**— 9 867**
940. Obligations (3)	7 718	"	2 743	"	240	120	"	1 405	"	7 575	"	— 1 290	**18 511**
950. Actions et autres participations	12 075	"	"	"	4 595	"	"	1 568	"	6 633	"	"	**24 871**
960. Crédits à court terme	33 935	7 639	404	466	1 585	"	"	37 115	"	10 294	"	— 1 380	**90 058**
aux agents non financiers	33 935	7 639	404	466	1 585	"	"	"	"	560	"	— 1 380	**43 209**
aux intermédiaires financiers	"	"	"	"	"	"	"	37 115	"	9 734	"	"	**46 849**
970. Crédits à moyen et long terme (3)	33 661	31 914	7 792	187	5 964	489	"	800	"	7 198	"	1 325	**89 330**
Variations nettes de passif	**87 389**	**39 553**	**10 939**	**653**	**42 246**	**389**	**30 853**	**116 987**	**25 438**	**52 563**	"	**3 205**	**410 215**
8 *f.* Soldes des créances et dettes	"	39 646	"	4 636	"	"	1	76	155	494	8 714	6 998	**60 720**
TOTAL	**87 389**	**79 199**	**10 939**	**5 289**	**42 246**	**389**	**30 854**	**117 063**	**25 593**	**53 057**	**8 714**	**10 203**	**470 935**

(1) Organismes semi-publics d'action économique.
(2) Administrations privées, étrangères et internationales.
(3) Nets de remboursements.
On passe de la capacité de financement au solde des créances et dettes par l'intermédiaire du compte d'ajustement ci-après :

8 *c.* Capacité de financement	"	32 871	"	4 779	897	1 203	2 794	3 263	10 220	6 861	**62 288**
0. Ajustement	2 735	6 775	627	"	"	"	"	"	"	137	**10 274**
8 *f.* Solde des créances et dettes	53 637	"	5 889	"	645	549	"	"	"	"	**60 720**
TOTAL	**56 372**	**39 646**	**6 516**	**4 779**	**1 542**	**1 752**	**2 794**	**3 263**	**10 220**	**6 998**	**133 882**

en circulation; 2° les dépôts à vue et les soldes créditeurs des comptes courants dans l'ensemble des banques autres que la Banque de France; 3° les dépôts à vue et les soldes créditeurs à la Banque de France, déduction faite des avoirs des autres banques chez elle; 4° les dépôts dans les bureaux des chèques postaux; en d'autres termes, elle se compose de la circulation fiduciaire et de la monnaie scripturale. Ils n'y font pas entrer d'autres moyens de paiement tels que la monnaie métallique (pièces d'or) conservée chez eux par les particuliers, et les dépôts dans les caisses d'épargne, parce qu'ils ne jouent pas à l'heure actuelle un rôle vraiment monétaire et parce que nous manquons de renseignements précis sur le montant des réserves d'or.

La masse monétaire [1] est en voie d'augmentation constante d'une année sur l'autre (v. *infra*, n° 225). Elle était de 104 milliards en 1960, de 122 en 1961, de 144 en 1962, 197 en 1965, 216 en 1966, 242 en 1967. La proportion de la monnaie scripturale à la masse monétaire dépasse 50 %. Le Conseil national du Crédit nous donne des indications sur ce qu'il appelle les *contreparties* de la masse. Ce sont les créances acquises par les créditeurs de disponibilités monétaires lorsqu'ils les lancent dans la circulation. En les analysant on comprend la raison d'être de la création des monnaies. On peut distinguer en suivant le Conseil National du Crédit trois catégories de contreparties : l'or et les devises, les créances sur le Trésor, les crédits à l'économie. Voici le tableau de ces contreparties donné par le Conseil de 1967 à 1972.

156. — Les opérations financières des agents économiques. — Le *Service d'Etudes Economiques et Financières* (S. E. E. F.) du ministère des Finances publie chaque année deux tableaux dits d'opérations financières (un tableau résumé et un tableau détaillé) on appelle opérations financières les opérations qui expriment les variations des avoirs des agents économiques en monnaies et en créances. En partant de ces tableaux il est possible de prendre une vue générale des circuits financiers.

Nous présentons les Tableaux résumés (créances et dettes) pour l'année 1972. Pour pouvoir lire et comprendre ce tableau il faut bien identifier les catégories qui entrent dans les lignes et les colonnes.

---

[1] **Chiffres calculés sur les disponibilités monétaires et quasi monétaires.**

1) Dans les colonnes nous trouvons *huit catégories d'agents :*

A Entreprises non financières

B Ménages

C Administrations autres que l'Etat
- C1 Collectivités locales organismes semi-publics d'action économique O. S. P. A. E.
- C2 Sécurité sociale et autres administrations

D Etranger

E Pays d'outre-mer P. O. M.

Les *Intermédiaires Financiers*. Ce sont les agents dont la fonction est de s'endetter pour prêter, en général pour en retirer un gain. Rentrent dans cette catégorie :

F Système bancaire
- F1 Banque centrale
- F2 Banques

G Autres Institutions financières :
- G1 Caisse des Dépôts et Caisses d'Epargne.
- G2 Autres organismes financiers, Crédit agricole, Crédit foncier, Compagnies d'assurances, Sociétés d'investissement.

H Trésor

2) Dans les lignes une nomenclature des opérations en 10 catégories :

90 Monnaie	Instruments de Placement.
91 Autres dépôts	
92 Titres à courts termes	
93 Obligations	
94 Actions	
95 Crédits à court terme	Crédits et Prêts.
96 Crédits à moyen terme	
97 Prêts à long terme	
98 Or et Devises	
99 Dépôts, Bons et Avances entre intermédiaires.	

Les opérations du haut du tableau, variations des éléments d'actif sont intitulées Placements et Prêts, et du bas du tableau variations des éléments de passif : Emissions et Emprunts.

Il faut noter que le tableau est séparé horizontalement

en deux. Après la ligne Total des Placements et Prêts (actifs) Total des Emissions et Emprunts, le bas du tableau est encore séparé en deux. Pour les variations des éléments d'actif sont déduits les recouvrements qui conduisent après soustraction aux variations nettes d'actifs. Pour les variations des éléments de passif sont déduits les remboursements qui conduisent après soustraction aux variations nettes de passif.

Enfin, dans la dernière partie au bas du tableau, nous trouvons le solde des créances et des dettes avec le besoin de financement évalué côté actif, et la capacité de financement évaluée côté passif. L'intelligence de ces trois dernières lignes est plus délicate.

Le besoin de financement est égal au montant des ressources qu'un agent peut se procurer auprès des autres agents par l'intermédiaire des opérations financières. La capacité de financement d'un agent est l'excédent du montant des ressources non financières qu'il a acquises au cours de la période pour des opérations de consommation, de répartition ou de formation de capital; elle est donc égale au montant des ressources que cet agent peut mettre à la disposition des autres agents par l'intermédiaire des opérations financières. Ainsi, par construction, le solde des créances et des dettes devrait être égal, pour chaque agent, soit à sa capacité de financement, soit à son besoin de financement, mais en fait cette égalité n'est pas assurée. Cela tient à ce que la capacité ou le besoin de financement sont établis directement par d'autres voies statistiques que celles utilisées pour les comptes non financiers. Il y a donc fatalement un écart qui nécessite une ligne d'ajustement : cette ligne correspond aux erreurs, ce qui exprime ainsi les insuffisances de l'information *.

---

* C'est pour faciliter la mise en pages que nous avons présenté les variations des éléments de passif en dessous des variations des éléments d'actif. Ordinairement ils figurent à droite.

TITRE III

L'ÉQUILIBRE DU SYSTÈME MONÉTAIRE

Nous savons l'importance tenue par l'idée d'équilibre dans l'ensemble des problèmes économiques. Il y a plusieurs façons d'envisager l'équilibre. Ce peut être l'équilibre entre l'offre et la demande de monnaie; ce peut être l'équilibre, compris au sens de parité ou d'évolution synchrone entre les quantités de monnaie en circulation et le mouvement général des prix. Ce peut être l'équilibre qui se fait spontanément, et comme celui-ci n'existe pas, c'est plutôt l'équilibre que l'on surveille, que l'on cherche à réaliser par des mesures appropriées.

Notre route est tracée. Nous la parcourrons dans l'ordre suivant. C'est par la considération des déséquilibres que nous commencerons l'analyse (chapitre premier) c'est toujours par la prise de conscience des imperfections que l'on est amené à la réflexion sur ce que pourrait être la perfection monétaire.

Dans un chapitre II nous étudierons les théories de l'équilibre. Dans le chapitre III nous passerons en revue les politiques de l'équilibre monétaire.

CHAPITRE PREMIER

L'OBSERVATION DES DÉSÉQUILIBRES L'INFLATION

Les déséquilibres ont été la marque des économies perturbées par les guerres ou par les crises. Ils se sont marqués dans l'évolution historique par le passage des monnaies convertibles en or aux *monnaies inconvertibles*. C'est donc l'histoire des monnaies inconvertibles que nous allons tracer. C'est par là même le problème de l'*inflation* que nous sommes amenés à traiter.

Les monnaies inconvertibles étaient autrefois l'exception. On ne leur donnait évidemment pas la première place dans un manuel. On en avait un peu honte, ou du moins on les étudiait dans un chapitre relatif aux maladies monétaires. Mais voici que depuis les guerres mondiales l'exception tend à devenir une règle nouvelle. On ne sait jamais si un état normal provisoire qui dure, ne devient pas insensiblement une nouvelle forme de normalité. Lorsqu'une monnaie cesse d'être convertible, plus rien ne limite son volume : elle s'enfle. On devine facilement ainsi que l'inflation et l'inconvertibilité sont des phénomènes très apparentés. C'est donc ces deux phénomènes que nous allons ensemble analyser.

SECTION I. — La monnaie inconvertible a été d'abord une monnaie accidentelle.

157. — Distinction du cours forcé et du cours légal. — Les billets ont cours légal lorsque les vendeurs et les créanciers sont tenus de les accepter en payement sans limitation de sommes : mais la banque qui les a émis est obligée de les rembourser, au porteur et à vue, en monnaie métallique légale. Il s'agit d'un titre remplaçant la monnaie. Les billets ont cours forcé lorsque, tout en jouissant du cours légal, ils sont inconvertibles, la banque d'émission se trouvant dispensée de les convertir en monnaie métallique, le public étant obligé ou « forcé » de s'en

servir comme monnaie : ils ne sont alors plus substituts de la monnaie; quoique n'étant que papier, ils sont pour ainsi dire devenus monnaie.

158. — Monnaie des périodes critiques. — La monnaie convertible est la monnaie des périodes critiques. Elle naît d'événements malheureux durant lesquels la convertibilité risquerait de mettre en péril la stabilité de l'équilibre économique et politique, et deviendrait même impossible. Le cours forcé des billets de banque peut avoir pour but de sauver d'une faillite une banque d'émission, lorsque au moment d'une crise comme celle de 1848 en France, les porteurs de billets, pris de panique, veulent tous être remboursés à la fois; il s'agit de donner à la banque le temps de trouver des disponibilités. Mais ce cas n'est pas le plus intéressant. Le papier-monnaie est surtout l'expédient employé par un Etat pour se procurer les ressources dont il a un besoin urgent dans un moment difficile, par exemple lorsqu'une guerre éclate.

159. — Les applications du cours forcé. — Tous les pays pour ainsi dire ont eu recours au papier-monnaie, les uns comme expédient provisoire, les autres pendant de longues périodes. En France, l'expérience du cours forcé a été faite : 1° au début du XVIII^e^ siècle, avec les billets de banque de Law; 2° à la fin du XVIII^e^ siècle avec les assignats [1]; 3° lors de la Révolution de 1848; 4° en 1870 à l'époque de la guerre franco-allemande; 5° en 1914. L'expérience de 1848 (15 mars) a duré jusqu'au 5 août 1850; celle de 1870, depuis le 12 août, par conséquent peu après le début des hostilités, jusqu'au 1^er^ janvier 1878, au moins du point de vue légal, car dès 1874, la Banque de France avait repris en fait le payement de ses billets en or et en argent, sans y être obligée par la loi. Au début de la guerre de 1914 le cours forcé fut établi par une loi du 5 août 1914, dans son article 3 ainsi conçu : « Jusqu'à ce qu'il en soit décidé autrement par une loi,

---

[1] Les assignats créés en 1789 furent d'abord une sorte d'obligations d'Etat, rapportant un intérêt et gagées par les biens du clergé et de la couronne. Ils ne devinrent du papier-monnaie, sans intérêt et à cours forcé, qu'en 1790. Quoique les biens nationaux confisqués fussent vendus de préférence aux acheteurs qui en payaient le prix en assignats, cette faveur n'empêcha pas leur dépréciation parce que leur émission dépassa le chiffre colossal pour l'époque de 45 milliards de livres. En dépit des mesures draconiennes prises pour soutenir leur valeur, les assignats de 100 livres ne valaient plus que 0 fr. 30 en mars 1796. Tous les prix haussèrent d'une manière inouïe, mais incomparablement moins que les prix allemands àla fin de 1923 par suite de l'effondrement du mark.

la Banque de France est dispensée de l'obligation de rembourser ses billets en espèces », et cette dispense a duré jusqu'à la loi du 25 juin 1928. Depuis cette date jusqu'au 1er octobre 1936, notre Institut d'émission a été tenu de rembourser en or ses billets de banque; 6° mais en septembre 1936, l'encaisse métallique de la Banque de France, par suite de saignées successives, avait perdu une partie importante de son or et la loi du 1er octobre 1936, qui a pour la deuxième fois dévalué notre franc, a rétabli en fait le cours forcé des billets de banque, en décidant que les conditions de leur convertibilité seraient fixées par un décret ultérieur. Ce décret n'a jamais paru.

Parmi les nombreux *pays étrangers* qui ont subi le régime du papier-monnaie, nous citerons seulement l'Angleterre (1797-1820), les Etats-Unis (1861-1879), l'Italie (1866-1883, 1894), la Russie et l'Autriche pendant presque toute la seconde moitié du XIXe siècle; enfin, après 1914, tous les Etats belligérants, sauf les Etats-Unis et l'Angleterre. En Allemagne et en Russie, l'émission du papier-monnaie a dépassé tout ce qu'on pouvait imaginer et s'évaluait en nombres astronomiques : le montant des billets de la Reichsbank en circulation le 15 août 1923 dépassait 116 trillions 402 milliards de marks et augmentait d'un nombre considérable de trillions de marks par semaine. En septembre 1931, le cours forcé des billets fut promulgué en Angleterre pour une période de six mois et ce fut dans le monde un événement sensationnel, angoissant même, à cause de la situation critique qu'il révélait chez nos voisins et aussi parce que la livre sterling jouait depuis longtemps le rôle d'unité monétaire internationale. Elle le jouait en ce sens que, dans une foule de contrats conclus entre des personnes habitant des pays différents, les sommes à payer étaient exprimées en livres sterling. Par répercussion, d'autres pays tels que la Suède, la Norvège, le Danemark, l'Egypte, la Finlande, furent contraints d'adopter la même mesure et de se soumettre au régime du papier-monnaie. Le 19 avril 1933, le dollar lui aussi est devenu du papier-monnaie et depuis lors tous les Etats pratiquent le régime du papier-monnaie.

SECTION II. — Les formes, les causes et les effets de l'inflation.

§ 1er. — Les formes de l'inflation.

Il y a peu de mots qui soient si usités que celui d'inflation. Il y en a peu également qui soient si mal définis. C'est qu'il y a plusieurs notions d'inflation.

160. — L'inflation monétaire. — C'est la première qui se présente, celle qui nous oblige à en parler à cette place. Mais si l'inflation est le nom savant donné à une enflure, à un grossissement, il ne faudrait pas croire que toute augmentation du volume de la monnaie soit une inflation. Il n'y a inflation que si cette augmentation a un caractère anormal ou excessif; mais comment connaîtra-t-on ce caractère ? En prenant un repère, en mesurant l'augmentation du volume monétaire par rapport à autre chose qui ait un caractère *réel*, par exemple l'augmentation de la production. Il n'y aura inflation que si la première est *durablement* ou *définitivement* plus forte que la seconde. Nous tenons à l'adjonction de l'adverbe impliquant la notion de temps. C'est qu'en effet l'accroissement de la circulation monétaire s'il n'est que *provisoirement* plus fort que l'accroissement de la production, peut seulement précéder et préparer ce dernier; il faudrait parler alors d'*élasticité* de la monnaie et non pas d'*inflation*. L'élasticité est selon l'image physique une différence de longueur qui ne dure pas : au contraire lorsqu'il y a inflation, il y a changement acquis, déformation définitive, il n'y a pas retour à la position de départ.

161. — Inflation de monnaie et inflation de crédit. — On peut envisager la monnaie au sens strict ou la monnaie au sens large, c'est-à-dire la monnaie scripturale et les formes de crédit qu'elle utilise. Au sens strict on pourrait parler d'une inflation métallique dans la mesure où le métal précieux ne serait plus, momentanément ou localement rare; c'est ainsi qu'on a pu découvrir une *inflation-or* dans l'économie américaine après 1919. Mais c'est l'*inflation des billets* qui caractérise le mieux le phénomène, le propre des billets inconvertibles étant précisément de pouvoir être accrus sans grandes difficultés. Enfin dans la mesure où l'augmentation des disponibilités monétaires

se fait par des prêts, par des ouvertures de crédits, par des créations de dépôts fictifs anticipant l'émission de monnaie au sens strict, on parlera d'une *inflation de crédit*.

162. — Les autres formes d'inflation. — On peut appliquer le terme à tout phénomène qui grossit plus vite ou plus intensément qu'un autre choisi comme base de comparaison. On parlera ainsi d'une *inflation budgétaire* lorsque le budget d'une nation croît plus fortement que le revenu national par exemple; d'une *inflation salariale* lorsque la masse des salaires versés croît plus fortement que la masse des biens produits. Et l'on peut concevoir évidemment d'autres formes.

163. — L'inflation, hausse générale des prix. — L'écart inflationniste. — On emploie enfin le terme dans un sens plus général. D'après l'école post-keynesienne [1] l'inflation serait le fait même d'une hausse générale des prix. Mais il faudrait préciser les caractères de cette hausse qui constitue l'inflation [2].

1° C'est une hausse qui, comme l'accroissement du volume monétaire défini plus haut, est plus intense que l'accroissement possible du volume de production. Cette hausse peut même coïncider avec une absence d'augmentation de la production, peut-être même, et cela est encore plus grave, avec une diminution de la production.

2° C'est une hausse qui correspond à une disparité entre la demande globale et l'offre globale sur le marché et à ce que les auteurs anglo-saxons appellent un écart, un « gap » inflationniste. L'écart inflationniste correspond à la différence entre la demande globale et l'offre globale, à l'impossibilité où se trouve l'offre globale de satisfaire la demande globale. Elle provient d'un excès de la demande globale *(excess demand)*.

---

[1] Cf. Bent HANSEN, *A Study of the Theory of Inflation*, 1951.

[2] FLAMANT, *Théorie de l'inflation et Politiques anti-inflationnistes*, 1952; LE BOURVA, *L'inflation française d'après guerre* 1945-1949, Essai sur la théorie et la mesure du processus inflationniste; E. JAMES, *L'inflation par la hausse des coûts*, Bull. d'information et de documentation, *Banque Nationale de Belgique*, n° 6, déc. 1956; H. MERCILLON, *L'inflation importée*, L'inflation à facteurs externes dominants et son développement, *Revue Economique*, mai 1958; NYBLEN, *L'étude de l'inflation : trois méthodes de recherches complémentaires*, in *Economie appliquée*, 1952; COLLOQUE de *l'Association Internationale de Science Economique*, Elseneur, septembre, 1959. N. A. SALANT, *The inflationary gap meaning and significance for policy making*, A. E. R., 1942. M. FRIEDMAN, *Discussion on the inflationary gap*, A. E. R., 1942. I. N. S. E. E. *La France et l'Inflation*, Etude et Conjoncture, mai-juin 1951.

3° C'est une hausse qui ne contient pas en elle-même de frein ou de possibilité d'arrêt, et qui de ce fait a tendance à s'accélérer, autrement dit encore c'est une hausse qui engendre la hausse et qui, si aucune influence extérieure à elle-même ne vient la contrecarrer, risque d'atteindre des niveaux très élevés et de prendre ainsi un caractère explosif.

164. — Inflation de monnaie et inflation des prix. — Le problème que nous voulons poser (non pas résoudre), est celui des rapports entre l'inflation de la monnaie et l'inflation des prix. Nous suposons sans peine qu'il doit exister des relations entre l'inflation de billets ou de crédits, et l'inflation des prix Nous aurons le devoir de revenir plus loin sur cette question (cf. *infra*, n° 195). Une tendance facile de l'esprit est de croire que c'est l'inflation de billets qui engendre la hausse générale des prix. On pourrait penser également que c'est à cause d'une hausse des prix *déjà* réalisée que les dépenses des particuliers et celles de l'Etat augmentant corrélativement, tous aient besoin d'une quantité grandissante de monnaie. Ce qu'il y a de certain c'est qu'en fin de compte, sans prendre parti sur la détermination des causes, dans une économie en proie à l'inflation il y a hausse générale des prix et accroissement des quantités de monnaie en circulation.

165. — Les degrés de l'inflation. — Si l'on considérait à nouveau les grandes perturbations monétaires qui se sont produites dans le monde, on pourrait se proposer de classer les différents types d'inflation selon l'intensité de la hausse des prix. On pourrait ainsi distinguer trois degrés d'inflation.

A. *L'inflation légère.* — On dira qu'il y a inflation légère [1] lorsque la hausse des prix est de l'ordre de 20 à 30 %. C'est ce qui produisit durant la première guerre mondiale aux Etats-Unis (inflation-or) et en Grande-Bretagne (inflation de crédit).

B. *L'inflation ordinaire ou modérée.* — C'est celle qui constitue le véritable phénomène de l'inflation : les prix sont soumis à une pression de hausse dont l'importance

---

[1] **On a créé récemment l'expression d'inflation rampante, pour caractériser une hausse très légère de l'ordre de 1 à 2 % par an.**

s'accroît. Ils sont par exemple multipliés par 8 en France en 1926 par rapport à 1914. En 1951 les prix français sont multipliés par 27 par rapport à 1938.

C. *L'hyper-inflation ou inflation galopante.* — C'est elle qui exprime le mieux et de la manière la plus troublante le fait de l'accélération de la hausse, accélération telle que le phénomène atteint rapidement des proportions astronomiques. L'exemple le plus typique est dans la première après-guerre mondiale celui de l'Allemagne : la circulation monétaire était de 633 trillions de marks à la fin de 1923. Le billet d'un milliard de marks correspondait au prix d'une boîte d'allumettes. Dans la deuxième après-guerre mondiale, l'exemple nouveau et moins spectaculaire fut celui de la monnaie hongroise.

L'inflation galopante, celle où les prix dépassent le seuil des hausses à la rigueur pensables et supportables, constitue comme un spectre, un épouvantail. On ne sait jamais si une inflation qui commence en sourdine, et qui n'est pas consciente ou contenue, ne se transformera pas insidieusement, sans qu'on puisse l'empêcher, en inflation galopante, prélude de la disparition. L'image du cancer s'impose ici à l'esprit.

§ 2. — Les causes de l'inflation.

Il s'est constitué une théorie de l'inflation en ces années où le phénomène a pris une telle importance. On se demande si l'inflation est provoquée par les coûts, par la demande, par la structure des marchés; enfin si elle est déclarée ou refoulée.

166. — L'inflation par les coûts. — C'est celle qui serait induite par des hausses autonomes des coûts de production. Parmi les coûts c'est le salaire qui paraît avoir été le plus important facteur d'inflation. Dans une économie où les syndicats ouvriers deviennent mieux organisés et plus conscients de leur force, la pression des salaires sur les prix est indéniable. Il serait cependant un peu simple d'affirmer que toute hausse de salaire entraîne une hausse corrélative des prix. Cela dépend de la réaction patronale quant à la volonté de maintenir les profits, cela dépend de l'idée que se font les vendeurs du produit relativement à l'élasticité de la demande, cela dépend de la productivité du travail dont la hausse peut accompagner ou ne pas

accompagner la hausse du salaire. (v. *infra*, l'échelle mobile des salaires, nº 310) ; v. également R. Goetz-Girey *Salaires et Inflations depuis la Seconde guerre mondiale, Revue d'Economie Politique*, mai juin 1953. Cela dépend aussi de l'augmentation corrélative ou non de l'offre de monnaie.

A côté du salaire on peut envisager une hausse des prix d'importation des matières premières qui agit directement sur le prix de vente, et une hausse des prix d'importation des produits alimentaires qui agit indirectement sur le prix de vente par les revendications des hausses de salaire suscitées par l'élévation du coût de la vie.

On peut se demander enfin si les décisions prises par le pouvoir dans la direction des prix des loyers ou des services publics, au moment notamment où le gouvernement se résoud à débloquer les prix, ne sont pas facteurs d'élévation des coûts et par là même d'inflation.

167. — L'inflation par la demande. — Elle paraît à beaucoup d'esprits beaucoup plus certaine. L'excès de demande *demande globale* ou *demande sectorielle* qui se répercute sur la demande globale (acier par exemple) en face d'une offre immédiatement inextensible crée une pression inflationniste. Ce terme de pression inflationniste est devenu très à la mode. Il signifie que toutes les conditions sont réunies pour qu'une inflation effective se réalise. Mais il peut y avoir pression et non inflation. On imagine facilement les causes d'un excès de demande globale : tout accroissement de dépenses, soit publiques, soit privées, aboutissant à une distribution de revenus, soit à une augmentation des investissements. Les causes peuvent être internes, ou externes, c'est-à-dire provenant d'un excédent de la balance des paiements [1].

168. — Push Inflation et Pull Inflation. — Dans le vocabulaire anglo-saxon les expressions de *pull-inflation* et de *push inflation* sont très imagées. On ouvre une porte soit en la tirant vers soi, soit en la poussant hors de soi. Les mots de *pull* et de *push* sont précisément inscrits sur la porte. Cette terminologie a été notamment utilisée

---

[1] Parmi les nombreuses définitions on peut citer celle de E. James : « L'inflation consiste en un excès des flux de demande des biens par rapport aux possibilités de l'offre, excès provoquant un mouvement auto-entretenu et irréversible de hausse des prix, ainsi qu'un épuisement progressif des ressources nationales de devises étrangères. » E. James, *Problèmes monétaires d'aujourd'hui*, Sirey, 1963, p. 150.

par F. Machlup, « Another view of cost-push and demand-pull inflation », *The Review of Economics and Statistics*, mai 1960. Mais ce vocabulaire est précisément très révélateur de l'ambiguïté et de la relativité de la distinction. Que la porte soit tirée ou poussée, le résultat est le même. S'il n'y a qu'une seule personne évidemment, la cause est facile à déterminer. Mais quand il y a multitude de sujets qui poussent, et de sujets qui tirent, qui dira le camp qui est moteur du mouvement d'ouverture? Comme toujours en matière économique, qui est dichotomique par essence, il est difficile de déterminer une fois pour toutes sur une période de temps, si le groupe moteur est celui des tireurs ou celui des pousseurs. A l'instant très court on pourrait sans doute discriminer ce groupe moteur, mais les instants se suivent et s'influencent les uns par les autres. Peut-être cependant peut-on imaginer qu'un groupe demeure prédominant pendant une suite d'instants[1]. La question présente un intérêt surtout du point de vue des décisions politiques à prendre pour juguler l'inflation. Si l'inflation est le mal suprême, et si le salaire en est la cause motrice, alors bien évidemment il faut avant tout empêcher la hausse des salaires.

169. — L'inflation structurelle. — Ce serait une inflation qui tiendrait à une certaine structure des marchés. Par exemple la *structure oligopolistique* est jugée par certains auteurs[2], comme susceptible de déclancher un mouvement inflationniste, surtout lorsque les chefs de firme dominent le marché et arrivent de ce fait à faire admettre des prix forts. On a pu prétendre que c'était le cas aux U. S. A. durant les années 50 dans les industries mécaniques. Mais ce point mériterait discussion.

D'autres esprits estiment que les *prix agricoles* sont orientés à la hausse, du fait même des considérations politiques et de la structure des esprits, même à supposer qu'il n'y ait pas pression de la demande ou du coût. Mais ce ne sont évidemment pas les agriculteurs qui soutiennent pareille argumentation.

---

[1] C'est ainsi que l'on a pu parler de « sellers market » ou d'un « buyers market » dans un domaine voisin, mais la question est tout de même différente : car dans un marché de vendeurs si les vendeurs sont les plus forts ils tiennent à imposer des prix forts, et dans un marché d'acheteurs si les acheteurs sont les plus forts ils arrivent à imposer des prix faibles.

[2] ECKSTEIN et FROMM, *Steel and the postwar Inflation*, 1959.

170. — L'inflation déclarée et l'inflation contenue. — Un processus inflationniste qui se déclanche plus ou moins insidieusement, et dont on ne prend pas immédiatement conscience, peut se répandre ou au contraire être maîtrisé. Dans le premier cas on parlera d'une inflation déclarée ou ouverte. Dans ce cas on peut suivre les enchaînements selon lesquels une onde inflationniste se transmet dans le milieu considéré, plus ou moins favorable à cette propagation.

On a ainsi décrit le processus de propagation d'une hausse des salaires dite « agressive » lorsqu'elle est provoquée par une offensive syndicale délibérée, ou d'une hausse des prix administrés par des groupes industriels. Machlup a proposé ici des expressions significatives pour caractériser la stratégie des groupes dans ces luttes : à l'inflation de coût, agressive ou autonome, il a opposé l'inflation défensive ou de réplique; on doit rapprocher ces analyses de celles suggérées par Aujac [1] : le comportement des groupes sociaux peut être défavorable ou favorable à l'inflation. Le groupe peut résister à un processus de changement des liaisons monétaires ou au contraire l'accepter et le mettre en branle. Cela dépend de sa force, de sa tendance. Cela dépend aussi de la puissance et de l'orientation du groupe antagoniste, c'est-à-dire du groupe patronal lorsque le groupe salarial déclanche le mouvement. L'action et la réaction des groupes antagonistes peuvent ainsi ou se contrarier, ou s'amplifier l'un par l'autre.

Il faut ajouter que chaque groupe se représente à sa manière le déroulement futur du processus. Il peut être pessimiste ou optimiste. La façon dont il anticipe l'avenir influence dès aujourd'hui le mouvement des prix. C'est cette notion qui donne naissance au concept d'*élasticité d'anticipation* (Hicks). A la notion d'anticipation il faut également associer celle de *délai de réaction* des sujets ou des groupes à des chocs extérieurs (on parle de choc inflationniste). Ainsi la sensibilité, ou l'inertie, des réactions des porteurs de monnaie et des utilisateurs ou des manipulateurs de prix, permet de comprendre pourquoi un processus d'inflation prend naissance, se développe ou se résorbe, s'amplifie ou s'amortit.

L'inflation est dite contenue, freinée ou refoulée lorsque

---

[1] **Henri Aujac, « Une hypothèse de travail : l'inflation conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux » in *Economie appliquée*, avril-juin 1950, et F. D. Holzman, « Income Determination in open Inflation » *Rev. of Economics and Statistics*, 1950.**

les autorités monétaires s'efforcent de limiter les hausses de prix. Ici devraient être regroupées les mesures plus ou moins durables, plus ou moins audacieuses, plus ou moins efficaces, selon lesquelles un gouvernement arrive à stopper un processus inflationniste (blocage des prix, rationnement des quantités). Comme on le devine ces mesures peuvent être critiquées comme le sont dans le domaine médical les remèdes qui bloquent la fièvre, mais empêchent par là même de jouer les mécanismes auto-régulateurs de retour à la santé [1].

170 bis. — L'inflation rampante. — Une nouvelle forme d'inflation est apparue. On lui a donné le nom d'inflation rampante (traduction de l'expression anglaise de « creeping inflation [2] »).

L'inflation rampante est une hausse des prix permanente mais de faible intensité, qui ne déclenche pas un processus cumulatif ou accéléré. C'est une hausse auto-entretenue sans accélération.

Elle est la forme qui affecterait les pays capitalistes qui ont dépassé un certain stade de développement et atteint une certaine structure (syndicaliste, oligopolique, étatiste). Ce sont les pays qui veulent éviter un chômage permanent [3].

Cette inflation que l'on pourrait appeler lente ou clémente serait compatible avec l'équilibre monétaire, avec la récession et serait aussi favorable à la croissance.

§ 3. — Les effets de l'inflation.

L'inflation est le mal monétaire par excellence. Il est intéressant d'analyser les caractères de ce mal. L'idée générale à mettre en lumière nous paraît être la suivante : l'inflation altère profondément les structures économiques et sociales, mais elle se présente cependant pour certaines personnes et à certain moment comme un avantage indéniable. De là la difficulté et l'intérêt de cette analyse.

171. — 1° L'inflation accélère les dépenses au détriment de l'épargne. — Plus la monnaie se déprécie rapidement,

---

[1] Sur tous ces points P. DIETERLEN, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire française de* 1948 *à* 1952, Paris, 1954.

[2] V. en particulier la thèse que lui a consacrée J. VALIER « L'inflation rampante dans les pays capitalistes développés », Paris, 1965.

[3] Cf. D. TADDEI, « Plein emploi ou stabilité des Prix » 1968.

plus ses détenteurs sont pressés de la dépenser. C'est le phénomène de la fuite devant la monnaie. C'est l'image de la monnaie qui « brûle au doigt ». La monnaie en mal d'inflation perd sa qualité de réservoir des valeurs. L'épargne se ralentit ou disparaît au fur et à mesure que les dépenses se multiplient. On est en présence de ce que les économistes appellent un « processus cumulatif » ou autorenforcé : la peur de la hausse des prix accroît la dépense et l'accroissement de la dépense « réalise » la hausse des prix.

172. — 2° L'inflation affaiblit les plus faibles. — Avant que l'inflation ne s'installe, une société est déjà dissymétrique par elle-même. Elle comporte des riches et des pauvres, ou pour parler le langage actuel, apparemment plus objectif, des « économiquement forts » et des « économiquement faibles ». Qui sont les économiquement faibles ? Ceux qui ne peuvent pas combattre, qu'ils soient trop âgés ou qu'ils soient invalides. Ceux-là sont créanciers des autres. La créance matérialise aujourd'hui les résultats d'une lutte ancienne. Mais si cette créance a été exprimée à un moment où les prix étaient au niveau 100, lorsque les créanciers sont payés au chiffre antérieurement promis, alors que désormais les prix sont au niveau 200, ils sont lésés de moitié.

173. — 3° L'inflation renforce les plus forts. — Si les « économiquement faibles » sont lésés, les « économiquement forts » vont au contraire devenir encore plus forts. Et qui sont-ils donc ? Tous ceux qui peuvent combattre, aller de l'avant, entreprendre. Et ceux-là ordinairement, ce sont les plus jeunes, les plus ardents; ils sont forts en puissance, pour l'avenir, car pour le présent, ils n'ont souvent pas encore de patrimoine. Ils doivent emprunter. Ils sont débiteurs. S'ils remboursent une somme qu'ils ont empruntée à la valeur apparente restée identique, alors que les prix ont passé du niveau 100 au niveau 200, ils gagnent évidemment la différence. La hausse des prix qui a appauvri les créanciers a du même coup enrichi les débiteurs.

174. — 4° Comment se fait le partage entre économiquement faibles et économiquement forts? — On ne peut pas donner, une fois pour toutes, une mise en ordre. Cela dépend précisément des circonstances, et des inten-

sités de l'inflation. D'une manière générale les victimes de l'inflation, ce sont les épargnants, les retraités, les rentiers; les gagnants ce sont les entrepreneurs, les industriels, les commerçants, les spéculateurs. Comment faut-il classer les ouvriers et les agriculteurs ?

Dans un monde salarial encore mal organisé les travailleurs sont des victimes plus que des bénéficiaires car le salaire suit avec retard la hausse des prix. Au fur et à mesure que les salariés mieux groupés (les syndicats), mieux informés, deviennent plus combatifs (la grève), ils peuvent cesser d'être des victimes. Ils peuvent même, pour ne pas être victimes, devenir responsables d'une nouvelle poussée inflationniste (v. *infra*, n° 312).

Dans une inflation commençante, les agriculteurs sont plutôt du côté des bénéficiaires, surtout s'ils sont débiteurs (fermiers et métayers). Mais au fur et à mesure qu'une inflation dure, et surtout si les prix des produits industriels augmentent plus que ceux des produits agricoles, les agriculteurs peuvent devenir des victimes.

175. — 5° L'État redoute-t-il l'inflation? — Dans la mesure où l'Etat songe, selon sa vocation suprême à protéger le faible, il semble que sa mission soit de lutter contre l'inflation. Mais si l'on réfléchit plus avant, on s'aperçoit que, sans porter le qualificatif de sujet faible (ce serait un paradoxe que d'appeler ainsi celui qui incarne la toute puissance), l'Etat est le plus important des débiteurs de la société qu'il incarne, ou du moins il est avant tout intéressé à équilibrer son budget.

Or l'inflation est une source de revenus pour l'Etat : source au moins immédiate, provisoire. Une émission de billets est une création facile de monnaie et sans coût actuel. Elle vaut un impôt. Elle remplace un emprunt. Mais, ce faisant, l'Etat devient alors responsable pour demain d'un accroissement de la dissymétrie sociale entre les riches et les pauvres.

Au surplus l'inflation si elle augmente les recettes diminue les dépenses publiques, dans la mesure où elle réduit la dette intérieure.

L'Etat qui devrait proscrire l'inflation est ainsi amené malgré lui à pactiser avec elle. Et ceci nous amène à la dernière question.

176. — 6° Dans un climat moral dégradé, l'inflation entretient une prospérité. — En fin de compte, beau-

coup de personnes finissent sans le reconnaître par aimer l'inflation. On sait bien qu'elle est dégradante : on sait bien que sous son règne le sens de l'épargne disparaît, le goût du travail recule, la criminalité augmente. Malgré cela, les bénéficiaires ne peuvent pas vouloir la fin d'une pratique qui supprimerait leurs privilèges. L'inflation c'est la facilité, l'inflation c'est incontestablement une certaine prospérité : il n'y a pas de faillites, il n'y a pas de chômage, les profits sont faciles à réaliser.

Cette prospérité est-elle saine ? On peut se le demander. La facilité ne pousse pas au progrès. On ne rationalise pas en période d'inflation. Et puis comme c'est la dépense immédiate qui l'emporte sur la dépense différée, on devine que ce fait crée un risque de mauvaise orientation des investissements d'aujourd'hui, c'est-à-dire de la production future. Les entreprises font de l'autofinancement dans le sens qui doit conserver pour demain les hauts profits d'aujourd'hui. Une surcapitalisation dangereuse peut se manifester.

177. — Comment sortir de l'inflation? — On revient toujours à la même question. Faut-il sortir de l'inflation ? Des auteurs n'ont-ils pas parlé d'une « inflation clémente », mesurée, humainement entretenue, c'est-à-dire « contenue » dans des limites raisonnables ? C'est au moment où l'on franchirait les seuils dangereux qui conduiraient aux catastrophes, que l'on arrêterait l'inflation. En dehors de cette hypothèse, il faut être singulièrement fort pour stopper la prospérité, même factice ou illusoire, que crée l'inflation contenue.

Les pays démocratiques sont-ils capables d'arrêter l'inflation ? Cet arrêt demanderait une éducation de l'électeur dont la France ne paraît pas se rapprocher. Et cependant une démocratie qui ne sait pas se discipliner par elle-même risque pour demain de graves dangers.

Il n'est pas inutile de rappeler que l'inflation allemande a préparé et rendu possible les succès du national-socialisme. C'est en un certain sens l'hyper-inflation de 1923 qui a ouvert la voie à Hitler, dont le succès survint dix ans après, en 1933.

L'inflation reste bien le mal, ambigu certes, dont il faut se guérir. Considérons maintenant d'une manière plus précise les façons dont les pays sont pratiquement sortis de l'inflation.

SECTION III. — L'inflation prend-elle fin[1] ? Les dévaluations.

L'histoire monétaire récente nous a révélé plusieurs possibilités. L'établissement du cours forcé se présentant comme un événement malheureux, la première tendance à son égard est de le faire cesser, dès que les conditions générales redeviennent plus favorables. La monnaie inconvertible apparaît bien alors comme une monnaie d'exception. Mais dans la mesure où les difficultés qui lui ont donné naissance se perpétuent, alors le retour à la normale ancienne ne semble plus possible. C'est cette évolution qui s'est produite entre les deux guerres. On se demande aujourd'hui, avec regret sans doute, si la monnaie inconvertible n'est pas devenue la nouvelle monnaie normale des économies profondément perturbées par la préparation, l'exécution et la liquidation des guerres universelles, ou si un jour la monnaie pourra avec la paix redevenir convertible ? Il y a eu cependant dans cette évolution plusieurs phases à relever.

1° *On s'est d'abord efforcé de mettre fin au cours forcé.*

178. — A. Les hypothèses favorables. Déflation et Revalorisation. — Lorsque les perturbations ont été courtes et peu profondes, et que l'inflation a été ou absente ou minime, alors on peut sans grande difficulté retrouver l'équilibre monétaire initial. Le cours forcé cesse par une reprise de la convertibilité au taux de base antérieur. En 1848 et en 1870 la France a connu le cours forcé sans inflation ; le retour à la normale s'est effectué *en fait* dès 1875 par exemple, et *en droit* en 1878.

Lorsqu'il y a eu une inflation de faible intensité et que par exemple la dépréciation de la monnaie par rapport à l'or ne dépasse pas une proportion de 20 à 30 %, ce qui fut le cas pour la livre après la première guerre mondiale, on peut encore revenir au niveau antérieur de convertibilité. Le résidu d'inflation est alors résorbable. On procède à ce qu'on appelle une *déflation* monétaire, c'est-à-dire à une aspiration et à un retrait des billets excéden-

---

[1] Cf. J. GABILLARD, *La fin de l'inflation*, Paris, 1952.

taires. La *déflation* permet ce qu'on appelle une *revalorisation* de l'unité monétaire. Tout se passe alors comme si l'inflation n'avait pas existé. C'est ainsi que le *Gold Standard Act* du 13 mai 1925 a mis fin au cours forcé de la livre sterling issu de la première guerre mondiale [1].

179. — B. Les hypothèses moins favorables. — 1° La démonétisation. — Il y a une hypothèse limite : c'est celle où l'inflation a été profonde, et a atteint des proportions considérables, voire même astronomiques. Ce fut le cas des billets de la Banque de Law (1720) qui se déprécièrent de 90 %, et celui des assignats dont la valeur tomba en août 1796 à 2 millièmes de leur valeur initiale. Plus près de nous, ce fut le cas du mark allemand en 1923 dont la valeur se rapproche de zéro : ce fut bien l'*hyper-inflation* ou l'*inflation galopante*.

Dans des cas comme ceux-ci, il ne peut être question de revaloriser la monnaie. On est obligé de constater son évanouissement. On procède à une *démonétisation* du billet : on reconnaît officiellement la faillite totale de la monnaie, et l'on repart sur des bases nouvelles. C'est ainsi que l'Allemagne définit en 1924 un nouveau reichsmark rattaché à l'or. Les possesseurs des anciens marks ou les titulaires de créances exprimées dans cet ancien mark, faisaient les frais de l'opération : ils furent les victimes définitives de la défaite. On peut dire qu'après avoir été « défait » militairement, le pays était six ans après, « défait » aussi monétairement.

180. — 2° La stabilisation par dévaluation. — Lorsque l'inflation n'a été ni démesurée, ni de faible intensité, c'est un autre problème qui se pose : celui de la *stabilisation*. On peut maintenir le lien avec le passé : la monnaie n'est pas anéantie, elle est seulement diminuée. Il n'y a pas à consacrer sa disparition. Et cependant le mal qui l'a affectée est tellement profond qu'on ne peut songer à la rendre de nouveau convertible sur les bases anciennes. La stabilisation s'offre comme un moyen terme entre la solution royale, la revalorisation, et la solution catastrophique, la démonétisation. On veut faire cesser le cours forcé et refaire une monnaie convertible en or: mais comme la provision d'or s'est amenuisée et

---

[1] **Ce retour à la convertibilité était du reste bien imparfait. Il ne devait se maintenir que durant six ans, jusqu'en septembre 1931.**

que le volume des billets émis a atteint des niveaux élevés, la résorption de l'inflation, la déflation s'avère humainement impossible. Une telle politique exigerait en effet des sacrifices très lourds : des impôts très forts, une réduction des salaires et des prix. L'autorité d'un gouvernement pourrait atteindre ces résultats, à condition toutefois que la réduction des moyens de paiement ne dépasse pas une certaine limite. Une déflation risque d'entraîner une crise des échanges une crise de chômage, une crise, financière. Elle demande d'autant plus de temps que le mal à réduire a été plus profond. Pendant tout ce temps les sacrifices imposés peuvent engendrer des remous politiques, surtout dans un régime habitué aux facilités démocratiques. Une démocratie s'accommode mal des rigueurs de la déflation. Quand les prix ont été multipliés par 5, une revalorisation exigerait une réduction équivalente de la circulation monétaire : le volume des billets devrait être divisé par 5. La décision est héroïque ou impossible.

On consentira donc une perte de valeur de l'unité monétaire pour retrouver les avantages de la convertibilité. Pour que la monnaie puisse redevenir stable par rapport à l'or, et par l'or vis-à-vis des prix intérieurs et extérieurs, on se résigne par réalisme et par modestie, à une dévaluation de la monnaie. Une nouvelle définition légale est solennellement donnée. Le cours forcé semble alors avoir définitivement vécu. C'est ce qui s'est produit en France par la loi du 25 juin 1928 substituant au franc de germinal (5 g d'argent, c'est-à-dire $\frac{5}{15,5} = 322$ mg 5 d'or) le franc dit franc Poincaré à 65,5 mg. La dévaluation des 4/5 de l'unité mettait fin à l'inflation et au cours forcé.

Cette stabilisation était-elle définitive ? Le cours forcé était-il définitivement proscrit ?

2° *La réapparition et la persistance du cours forcé.*

181. — Les dévaluations britannique (1931) et américaine (1933). — Un observateur du monde monétaire pouvait légitimement croire entre 1928 et 1931 que l'histoire du cours forcé était close. Il semblait alors que la guerre de 1914 était enfin liquidée. Ce n'était malheureusement qu'une illusion. Voici que d'une manière au

premier abord surprenante, mais très bien expliquée après coup, l'Angleterre proclame l'inconvertibilité de la livre le 20 septembre 1931 et abandonne cet étalon-or qu'elle avait si fièrement rétabli en 1925 : depuis lors, la livre n'a plus été solennellement rattachée à l'or. Voici en second lieu, et d'une façon encore plus imprévue, que, le 19 avril 1933, les Etats-Unis décrochent à leur tour le dollar de sa base-or : ce n'était pas cette fois par manque d'or, ni sous la pression des demandes extérieures, c'était pour soulager par une hausse des prix les débiteurs américains. Du point de vue qui nous préoccupe ici, le résultat est le même : le dollar lui-même devient une monnaie officiellement inconvertible. Sans doute cette dévaluation n'empêche-t-elle pas une stabilisation subséquente du dollar à un nouveau niveau de prix : le prix d'achat de l'or à raison de 35 dollars pour une once, fixé par le *Gold Reserve Act* du 30 janvier 1934, établit une nouvelle base de fait de convertibilité. Le dollar toutefois comme la livre ne reçoit pas encore de nouvelle définition légale.

182. — Cascade des nouvelles dévaluations françaises. — Comment s'étonner alors que le franc, stabilisé et restauré cependant de si fraîche date, n'ait pas subi le contre-coup de ces accidents survenus à ces monnaies jusqu'alors intangibles, celles que l'on a dénommées les *monnaies-reines* ou les monnaies *directrices* ou *dominantes?* La France essaya bien de sauver la façade en constituant autour d'elle, sous le nom de *bloc-or*, le groupement des pays fidèles à l'or (Belgique, France, Pays-Bas, Suisse). Position difficile et coûteuse qui ne pût se prolonger au-delà de 1936. Le franc redevient à son tour une monnaie inconvertible à partir du 1er octobre 1936, et il n'a pas cessé de le rester depuis lors.

Retenons les principales étapes de cette nouvelle existence du cours forcé. Elles sont marquées par une cascade de dévaluations successives. Et tandis que la dévaluation de 1928 avait mis fin à l'instabilité qui suivait la première guerre mondiale, les dévaluations d'après 1936 expriment l'instabilité qui conduit à la deuxième guerre mondiale.

183. — L'économie française en 1936. — Pourquoi le Gouvernement a-t-il, à la fin de l'année 1936, pris l'initiative d'une amputation de la valeur du franc qui n'avait pas fléchi depuis 1928 ? C'est que la situation économique et financière de la France était fâcheuse.

L'activité industrielle et commerciale était ralentie, la balance commerciale en déficit, la dette publique en augmentation, le budget en déséquilibre.

Comment ranimer l'activité économique dans notre pays et alléger les charges de nos finances publiques ?

184. — Un essai infructueux de déflation. — On venait d'expérimenter une politique de déflation.

En vertu de décrets-lois (16 juillet 1935), les dépenses publiques furent réduites de 10 pour 100), celles de l'Etat aussi bien que celles des départements, communes, établissements publics, entreprises concessionnaires ou subventionnées, assurant un service public. Ainsi, les coupons de rente furent amputés de 10 pour 100, comme les traitements des fonctionnaires et des agents, sauf des exceptions. La déflation fut même imposée dans des contrats en cours entre particuliers; c'est ainsi que les loyers furent légalement réduits de 10 pour 100.

Mais ces mesures, qui furent accueillies par un concert de protestations, n'avaient pas eu le temps de porter leurs fruits; elles contribuèrent par leur impopularité à préparer le succès du Front Populaire aux élections de 1936; ce fut un changement complet de politique gouvernementale et la thèse des dévaluateurs triompha.

185. — La dévaluation de 1936. — Du point de vue budgétaire, une dévaluation paraissait avantageuse. La réévaluation de l'encaisse de la Banque de France ferait apparaître une plus-value d'un nombre important de milliards de francs qui reviendraient à l'Etat et dont celui-ci pourrait employer une partie à doter un fonds de soutien des rentes, pour abaisser le taux d'intérêts des emprunts publics. D'un autre côté, la hausse des prix intérieurs accroîtrait le rendement des impôts directs et indirects, dans la mesure où ils sont fonction des prix.

Ainsi, les mesures fragmentaires et directes, préconisées par les déflationnistes et appliquées par les décrets-lois de 1935, seraient avantageusement remplacées par une mesure générale, indirecte, plus efficace. Au lieu d'amputer les coupons de rente, les traitements des fonctionnaires, les loyers des propriétaires, de prêcher en vain la compression des prix de revient et des prix de vente, on trouva plus simple de raccourcir la commune mesure de tous les prix, c'est-à-dire d'amputer le franc lui-

même. Telles sont les idées qui ont inspiré la loi du 1er octobre 1936[1].

La loi du 1er octobre 1936 n'a pas abrogé la loi du 25 juin 1928, mais elle a suspendu l'application de ses dispositions principales. On a donné au franc issu de ses dispositions le nom de *franc Auriol*.

Théoriquement, nous restions fidèles au *monométallisme* or, mais notre unité monétaire cessait d'être légalement rattachée à l'or *par une parité fixe ; elle ne correspondait plus* comme auparavant, du mois de juin 1928 au mois d'octobre 1936, à *un poids déterminé et invariable de ce métal*. « La nouvelle teneur en or du franc, disait la loi du 1er octobre 1936, sera fixée ultérieurement par un décret pris en conseil des ministres; le poids du franc ne pourra être ni inférieur à 43 milligrammes ni supérieur à 49 milligrammes d'or à 900/1.000 de fin. » Par conséquent, la teneur en or du nouveau franc se trouvait réduite de 25,20 pour 100 au moins et de 34,36 pour 100 au plus par rapport à celle du franc Poincaré de 1928; et par comparaison avec le poids d'or qui correspondait légalement à un franc d'avant-guerre, la perte était d'au moins 84,81 pour 100 et au plus de 86,67 pour 100.

La réévaluation de l'encaisse-or engendra une plus-value nominale de 17 milliards. Sur ces 17 milliards, 10 milliards étaient alors affectés à la dotation d'un fonds de stabilisation des changes et le reste à l'amortissement des avances à l'Etat.

186. — La dévaluation de 1937. Le franc flottant. — Normalement une dévaluation qui réussit est comme une opération de chirurgie. Elle soulage un organisme infecté. Elle permet la résorption des déficits et le retour de l'or et des capitaux. Ce ne fut pas le cas en 1937. Comme la crise se prolongeait et après l'échec de la « pause » socialiste dans l'application des lois sociales de 1936, on décida une nouvelle mesure d'allègement monétaire. Un décret-loi du 30 juin 1937 détache le franc de tout poids d'or précis : il laisse au gouvernement le soin de fixer ultérieurement la nouvelle teneur en or du franc. Le franc n'est

---

[1] **Le 6 juin 1936, Léon Blum avait exprimé sa volonté de maintenir la parité-or du franc de 1928 : « Le pays n'a pas à attendre de nous, n'a pas à redouter de nous, avait-il déclaré à la Chambre, que nous couvrions un beau matin les murs des affiches blanches de la dévaluation, des affiches d'un coup d'Etat monétaire. Ce n'est pas notre pensée, ce n'est pas notre intention. » Le 1er octobre 1936 le franc était dévalué. (P. DELOUVRIER, R. NATHAN, Politique économique de la France, *I.E.P.*, *Les Cours de Droit*, 1955-1956, p. 105.)**

plus défini. On a dit qu'il était un franc flottant. C'était le franc Bonnet. Pratiquement cependant, l'or était comptabilisé au taux de 43 mmg pour 1 franc. La plus-value de 6.871 millions de francs a servi à doter un fonds de soutien des cours des rentes.

187. — La dévaluation de 1938. Le franc sterling. — Le 4 mai 1938, le président du conseil annonçait au pays qu'il avait décidé un nouveau « repli » de la monnaie. Le franc Reynaud succédait au franc Bonnet. C'était un franc qui, non seulement n'était plus défini en terme fixe, mais qui n'utilisait plus l'or comme repère de fixation. Le franc était repéré désormais par rapport à une monnaie elle-même non convertible : la livre anglaise. Le gouvernement s'engageait à ne pas laisser la livre dépasser le cours de 179 francs. On a pu justement parler d'un franc sterling. Une convention ultérieure approuvée par un décret-loi du 12 novembre 1938 réévaluait une nouvelle fois l'encaisse sur la base de 27 mmg 5. Un nouveau bénéfice de réévaluation de 31,5 milliards permettait encore une fois de diminuer les avances provisoires consenties par la banque à l'Etat.

A la veille de la deuxième guerre mondiale, le franc était depuis trois ans le prototype d'une monnaie inconvertible. Il était inévitable qu'il le demeurât.

188. — La destinée du franc depuis 1939 [1]**.** — Les guerres ont toujours engendré le cours forcé. La deuxième guerre mondiale ne pouvait que consolider l'existence des monnaies inconvertibles préexistantes. On pourrait continuer de relever les dates des nouvelles dévaluations issues de la guerre. Un tel langage n'est cependant pas correct. Le terme même de dévaluation est lié à un espoir : celui de revenir à la convertibilité par l'acceptation d'une perte de substance-or de l'unité monétaire. En fait, l'idée de rétablir la convertibilité a cessé d'être une espérance réalisable. Cela est vrai même pour le pays qui détient les deux tiers du stock d'or mondial : à plus forte raison combien cela l'est-il plus encore pour les pays que la guerre va priver des masses d'or qu'ils possédaient au début du conflit. C'est bien le cas de la France. L'encaisse métallique de la Banque de France était de 4.900 tonnes en décembre 1932, de 2.491 tonnes en juillet 1937, de

---

[1] J. MÉRIGOT et P. COULBOIS, *Le Franc*, 1938-1950, 1950.

1.770 tonnes en 1940 (soit 84 milliards de francs à 23,34 mg d'or à 900/1.000) : elle n'est plus que de 460 tonnes en 1950.

La France a dû supporter les énormes dépenses d'une nouvelle guerre, elle a subi l'occupation allemande (700 milliards de frais d'occupation), elle a dû payer ses dettes à l'extérieur. On explique facilement l'amenuisement de son encaisse-or. Et l'on comprend facilement aussi l'accroissement corrélatif de la circulation des billets de banque, malgré les opérations d' « épongeage » pratiquées pour essayer de réduire le volume excessif engendré par la guerre (emprunt de la Libération, échange des billets). La circulation qui était de 200 millions en 1938, est de l'ordre de 44 milliards NF au début de 1956. Quelle signification peut garder en face d'un tel volume une encaisse-or de 4,322 milliards, NF c'est-à-dire une couverture de 10 % au regard de la fameuse proportion de 33 % ? On se le demande.

189. — Le franc et l'or. — Evidemment on peut bien encore rechercher la valeur-or de l'unité franc et dresser par exemple le petit tableau que voici :

	Poids d'or en milligr. à 900/1 000
1914 franc germinal.	322,58
1928 franc Poincaré.	65,5
1936 franc Auriol	43 à 49
1937 franc Bonnet	max. 43
1940 franc Reynaud.....	23,34
1945 franc Pleven.....	7,6
1948 franc Meyer	4,14
1949 franc Petsche	2,541
1959 franc Pinay	1,800
1969 franc Giscard d'Estaing	1,600

On ne donne pas le nom d'un homme à des mesures d'unité de poids ou de longueur. Au fond ce n'est pas une qualité d'être obligé de préciser par le nom d'un ministre le type de franc qui règne à telle époque. Cela est le signe d'une altération progressive de notre monnaie.

Le franc nouveau annoncé par le gouvernement en décembre 1958 a commencé son règne le 1er janvier 1960. Ce franc nouveau équivaut à 100 francs anciens. Il vaut 180 mmg d'or fin. Le 11 août 1969 une nouvelle dévaluation de 12,5 % a été opérée.

190. — Le franc et les monnaies directrices. — Ce n'est pas directement par rapport à l'or que se détermine la valeur du franc; c'est au travers des cotations extérieures de la monnaie par rapport aux deux monnaies étrangères plus fortes que la monnaie française, la livre et le dollar. Faire ici l'histoire du franc c'est déjà traiter du problème du change.

Le 26 décembre 1945 en ratifiant les accords de Bretton-Woods, le Parlement français consacre le taux de 480 f la livre et de 119 f le dollar; le franc correspond alors à 7,6 mg. Le 26 janvier 1948 le Gouvernement procède à un alignement : la livre passe de la parité 480 à celle de 864 f, le franc correspond à ce moment à 4,14 mg. Le 18 octobre 1948 le cours de la livre est porté à 1.061 f; c'est un franc à 3,70 mmg. Enfin la loi du 4 août 1950 a approuvé la convention conclue le 2 août entre l'Etat et la Banque. L'encaisse est réévaluée sur la base de 349f,60, le dollar, base résultant de l'alignement opéré entre la livre et le dollar le 20 septembre 1949. L'or fin valant 35 dollars l'once, le gramme d'or vaut donc officiellement 393 f, 396. Depuis 1969 la dernière valeur officielle du franc est de 1,60 mg d'or fin.

A vrai dire, c'est la tradition qui nous pousse à rétablir, à chaque nouvelle descente du change, la correspondance en poids d'or. Mais cette expression-or n'a plus la même signification que lors de l'existence de la monnaie classique. La monnaie devient un pouvoir d'achat, beaucoup plus qu'elle ne demeure un poids d'or.

La conclusion qui s'impose pour nous, c'est que le cours forcé est toujours vivant en 1974. Pour les esprits attachés à l'orthodoxie monétaire, c'est une exception qui se prolonge. Pour les esprits plus réalistes, c'est une nouvelle manière de concevoir la normalité monétaire qui, sournoisement, dangereusement peut-être, s'installe.

191. — La réévaluation des monnaies. — Contrairement à l'évolution que nous venons de retracer, il peut arriver qu'au lieu de suivre la tendance à la dévaluation progressive des unités monétaires, une monnaie soit réévaluée. C'est ce qui est arrivé en mars 1961 au Deutschmark allemand et au Florin hollandais : la valeur externe de ces deux monnaies ayant été relevée de 4 3/4 %. L'opinion monétaire internationale a été surprise par ces mesures qui semblaient aller à contre-courant du flux de l'histoire, et vouloir opposer, pour une fois, une mesure

de rigueur à une décision de facilité. Un pays souffre ordinairement d'un déficit de sa balance des paiements et d'une insuffisance de devises étrangères. Chose paradoxale la situation inverse peut aussi créer des difficultés. La réévaluation du Deutschmark s'est présentée comme un moyen de maintenir les prix et de protéger l'épargnant, mais la réévaluation ne favorise pas tout le monde, et en particulier pas les industriels exportateurs. En tout cas toute modification dirigée du taux de change favorise la spéculation soit dans un sens, soit dans l'autre. La réévaluation ne se présente donc pas comme un exemple à imiter sans précaution. Cependant les réévaluations n'ont pas cessé de se reproduire durant les années 1969 à 1973. En voici un aperçu :

24 octobre 1969 : Réévaluation du D. Mark de 9,29 %

9 mai 1971 : Réévaluation du franc-suisse de 7,07 %; du Schilling autrichien de 5,05 %.

NOUVELLES PARITÉS

(en %), à la suite de la réunion du F.M.I. Washington, 17, 18 décembre 1971.

	PAR RAPPORT A L'OR	PAR RAPPORT AU DOLLAR
Dollar	— 7,89	—
Franc français	0	+ 8,57
Livre sterling	0	+ 8,57
Deutsche Mark	+ 4,61	+ 13,58
Florin	+ 2,76	+ 11,57
Franc belge	+ 2,76	+ 11,57
Lire italienne	— 1,00	+ 7,48
Yen	+ 7,66	+ 16,88

Les Etats-Unis ont, à cette date, levé la taxe de 10 % sur leurs importations.

24 décembre 1971 : Réévaluation de 8,57 % du rouble par rapport au dollar.

février 1973 : Réévaluation du franc belge de 11,11 % par rapport au dollar; Réévaluation du florin hollandais de 11,11 % par rapport au dollar.

191 bis. — Une nouvelle dévaluation du franc (août 1969). — Une poussée spéculative intense s'est manifestée en novembre 1968 et en mai 1969 : une grande

masse de capitaux étrangers, escomptant une nouvelle réévaluation du mark, a fait alors afflux en Allemagne fédérale. Les spéculateurs attendaient aussi une dévaluation du franc français. Mais leurs anticipations ont été déjouées. Le franc n'a alors pas été dévalué, pas plus que le mark n'a été réévalué. Mais la dévaluation, qui avait été refusée par le général de Gaulle (nov. 68), a été opérée par surprise par M. Pompidou en août 1969. Dévaluation légère (12,5 %), décidée à froid, sans qu'elle fut alors nécessaire, mais appelée « opération vérité », c'est-à-dire reconnaissant la perte de valeur du franc sur les marchés extérieurs, et destinée à déjouer la spéculation future. Si elle n'a pas été une dévaluation « sauvage », c'est-à-dire à un taux fort qui aurait perturbé les conditions de la concurrence internationale, elle fut une dévaluation solitaire. La possibilité de ces dévaluations « surprise » est facteur d'instabilité sur le marché des changes. Elle pose le problème d'une refonte du système monétaire international (v. *infra*, nº 681).

191 ter. — Le franc après le 15 août 1971. — Une nouvelle crise monétaire internationale, dont on pouvait prévoir le caractère inéluctable, en particulier depuis 1968, s'est ouverte le 15 août 1971. Comme on le verra plus loin (nº 651 *quater*), ce n'est pas d'Europe qu'elle a surgi. Ce n'est pas le franc qui en a été la cause ou l'occasion. C'est le dollar qui en a été le principe. Il est ainsi intéressant de noter ce renversement de position. Alors que dans le passé le franc était la monnaie faible qui devait s'adapter aux autres monnaies de l'univers, cette fois il est devenu comme un nouveau point fixe. Il n'a été ni dévalué, ni réévalué. Dans la querelle des changes fixes et des changes flottants, la France a adopté une attitude complexe. C'est le système du double marché. Sur le marché officiel règne le système de la parité fixe : il est réservé aux transactions commerciales. Sur le marché libre c'est le système de la parité flottante : il est affecté aux transactions financières (les mouvements de capitaux). Le problème qui se pose est alors celui de l'écart entre les deux cours [1].

---

[1] Cf. P. SALIN, *Un double marché des changes est-il justifié ?* R.E.P. nº 6, nov.-déc. 1971, p. 959.

CHAPITRE II

LES THÉORIES DE L'ÉQUILIBRE PRIX-MONNAIE

Nous avons analysé les principales formes de la monnaie. Nous avons vu l'importance prise dans le monde contemporain par la monnaie inconvertible et par l'inflation. Déjà, nous avons ainsi découvert que le problème monétaire était indissolublement lié au problème des prix. La relation entre la monnaie et les prix forme un secteur capital de l'économie politique. Ce qu'il importe maintenant de comprendre c'est comment s'exprime l'action de la monnaie sur les prix.

Quand on recherche si la monnaie en circulation a une action sur les prix, on découvre rapidement qu'une certaine théorie a depuis longtemps manifesté son emprise : c'est la théorie quantitative associée aujourd'hui à l'analyse de l'équation des échanges. Mais en face de la théorie quantitative d'autres théories d'apparence moins mécanique se présentent : nous les appellerons les théories qualitatives. Nous terminerons cette présentation théorique en réfléchissant sur la valeur de la monnaie.

SECTION I. — La théorie quantitative. L'équation des échanges.

La théorie quantitative de la monnaie, dans sa première forme, la plus simple, celle que Ricardo lui a donnée, fait dépendre les mouvements des prix de la quantité de monnaie dans un pays. Par monnaie, Ricardo entendait les espèces métalliques, les billets de banque convertibles et le papier-monnaie, mais non pas les chèques, qu'il considérait comme des instruments de circulation sans influence sur les prix. Cette théorie a le tort d'être *one-sided*, d'attribuer à la quantité de monnaie, c'est-à-dire à l'*offre* de monnaie, le grand premier rôle dans la détermination de sa valeur, d'être l'agent moteur qui met les prix en mouvement et fixe leur niveau; elle néglige le

rôle que joue la *demande* de monnaie. Elle n'explique pas les mouvements des prix qu'on observe sans qu'il y ait eu au préalable un changement quantitatif de monnaie, dans le sens que Ricardo donnait à ce mot.

Un peu plus tard, John-Stuart Mill écrivait : « La somme des marchandises et celle des transactions restant les mêmes, la valeur de la monnaie est en raison inverse de sa somme multipliée par ce qu'on appelle la rapidité de sa circulation [1] ».

La formule la plus connue qui résume les relations entre le prix, la quantité de monnaie et la masse des transactions effectuées pendant l'unité de temps choisie, est celle du professeur I. Fisher [2] : on lui donne souvent le nom d'*équation* des échanges.

192. — Établissement de la formule. — Imaginons pour un instant que toutes les opérations de vente et d'achat puissent être enregistrées dans un pays par un bureau central de comptabilité qui inscrirait sur un registre la valeur des marchandises vendues et sur un autre registre les sommes reçues par les vendeurs, avec l'indication des moyens de payement employés.

Sur le premier registre on lirait : tant de kilogrammes de pain vendus à tel prix; tant de tonnes de charbon à tel prix; tant d'heures de travail à tel prix, etc. A la fin d'une année, la somme de ces produits partiels s'élèverait à 500 milliards de francs par exemple.

Sur le second registre figureraient les sommes reçues par les vendeurs de pain, de charbon, etc., sous la forme de monnaie métallique (pièces d'or, d'argent, de billon), de monnaie de papier (billets de banque), de chèques tirés ou de virements effectués sur les dépôts en banque dont les acheteurs disposent [3]. Les sommes reçues par les vendeurs seraient égales elles aussi à 500 milliards de francs.

193. — L'identité fondamentale. — Si chaque pièce de monnaie, chaque billet de banque, chaque dépôt en banque, avait été utilisé une fois et une seule fois pen-

---

[1] John-Stuart Mill, *Principes d'économie politique* trad. Cource e-Seneuil, t. II, p. 15.

[2] I. Fisher, *Purchasing power of money.*

[3] Les effets de commerce reçus en payement par les vendeurs et remis à leurs banquiers augmentent les dépôts en banque des vendeurs. Les dépôts dans les bureaux régionaux de poste, donnant le droit de tirer des chèques postaux, jouent le même rôle.

dant l'année, on aurait l'égalité $M + M' = pq + p'q' + p''q'' + ...$, c'est-à-dire que la quantité de monnaie en circulation (M) augmentée de la quantité de dépôts en banque donnant le droit de tirer des chèques (M') serait égale à la quantité de pain vendu (q) multipliée par son prix (p), plus la quantité de charbon vendu (q') multipliée par son prix (p') et ainsi de suite [1]. Cette égalité nécessaire est appelée identité.

194. — Il faut tenir compte de la vitesse de circulation des moyens de payement. — Mais une pièce de monnaie (ou un billet de banque) servira à plus d'un achat dans l'année : elle circulera de mains en mains et changera peut-être mille fois de propriétaire, jouant le rôle de 1.000 pièces qui n'auraient servi qu'une fois chacune. Il ne faut donc pas considérer seulement la quantité de monnaie mais encore sa vitesse de circulation V, et il en est de même des dépôts en banque. Fisher définit ainsi la vitesse de circulation de la monnaie : « C'est le nombre de fois qu'une pièce de monnaie ou un billet de banque change de mains, ou s'il s'agit d'inscriptions en compte-courant chez un banquier, c'est le nombre d'entrées et de sorties des comptes ». Sa formule paraît inacceptable pour ceux qui ne considèrent pas les billets de banque convertibles ni les chèques comme de la véritable monnaie, puisque M représente la monnaie métallique et les billets de banque, et M' les dépôts en banque; mais il n'en est rien, en effet, nous l'avons montré, c'est la monnaie métallique qui circule sous la forme de billets et de chèques (quand ils ne sont pas couverts par des espèces); leur vitesse particulière doit donc s'ajouter à celle de la monnaie métallique elle-même pour tenir compte de sa vitesse totale et de son effet sur les prix. Billets de banque et dépôts doivent figurer dans la formule [2].

Cette notion de vitesse de circulation de la monnaie, qui semble simple, est cependant délicate et en tout cas très difficile à repérer par les statistiques. On peut la concevoir comme le rapport entre la masse de monnaie en circulation et le volume des transactions réalisées *(transaction velocity of money)* ou comme le rapport entre le

---

[1] **Le raisonnement ne tient pas compte des échanges en nature, mais le troc joue un rôle négligeable dans les sociétés modernes.**

[2] **La monnaie métallique ou de papier immobilisée dans les réserves des banques ou les tiroirs des thésauriseurs n'intervient pas : sa vitesse de circulation par la quelle elle doit être multipliée est nulle.**

désir d'acheter et le niveau des revenus détenus par les particuliers *(Income velocity of money)* [1]. Le quotient du revenu national par la masse monétaire peut exprimer cette vitesse-revenu. (v. *infra*, nº 226).

195. — L'équation des échanges. — Si nous désignons par V la vitesse moyenne de la circulation de la monnaie pendant une année et par V' celle des dépôts en banque, le premier membre de l'égalité devient $MV + M'V'$. Dans le second membre de l'égalité, nous pouvons remplacer la somme des produits partiels par un produit unique $P \times Q$, en désignant par Q la quantité totale des biens et des services vendus dans l'année et par P le niveau général des prix. Nous arrivons ainsi à l'équation des échanges du professeur Irving Fisher :

$$MV + M'V' = PQ$$

La quantité de monnaie en circulation M multipliée par la vitesse V de sa circulation, plus la quantité M' de dépôts en banque multipliée par la vitesse V' de leur circulation, sont égales à la valeur totale des biens (et services) vendus dans l'année.

Le comptable national imaginé tout à l'heure pour le raisonnement n'existe pas : qu'importe ? Nous ne connaîtrons ni la valeur totale des biens vendus dans l'année, ni celle des sommes remises aux vendeurs sous différentes formes, mais nous savons du moins que ces deux valeurs sont égales et la formule précédente exprime simplement cette égalité. L'équation de Fisher est à l'abri de toutes contestations, puisqu'elle se borne à traduire algébriquement un fait indiscutable.

196. — Interprétation de la formule de Fisher. — Elle montre que le *niveau général des prix* P dépend de cinq facteurs qui sont : la quantité M de monnaie métallique et de billets de banque non couverts par l'encaisse; la quantité M' des dépôts en banque; les vitesses de circulation V et V' de M et de M'; la quantité Q des produits et des services vendus pendant l'année. Le niveau général des prix varie dans le même sens que les quatre premiers facteurs et en sens inverse du dernier.

Mais, sauf pendant les périodes de transition, les fac-

---

[1] **Cf. J. W. Angell, « The component of circular velocity of Money » *Quarterly journal of Economics* fév. 1987.**

teurs V et V' qui dépendent des habitudes, des mœurs du public peuvent être considérés comme stables.

D'un autre côté, et toujours sauf pendant les périodes de transition, le rapport $\frac{M}{M'}$ est sensiblement constant, de sorte que si M augmente, M' augmente dans la même proportion. La quantité de crédit circulant est « un multiple plus ou moins défini de la quantité de monnaie en circulation », parce que les banques maintiennent un certain rapport entre leurs réserves en monnaie et leurs dépôts à vue et parce que les particuliers observent une certaine proportion entre leurs affaires payables en monnaie et leurs affaires payables au moyen de chèques.

Enfin, lorsque la quantité M de monnaie augmente, son accroissement n'a pas *en soi* la vertu d'augmenter la quantité Q des biens vendus, parce que le volume du commerce dépend de la productivité des entreprises agricoles et industrielles, de la facilité des moyens de transport et non de la quantité de monnaie.

197. — Le rôle moteur de la monnaie. — Lorsque la quantité de monnaie s'accroît (à la suite d'une nouvelle émission de billets de banque, par exemple), le premier terme $MV + M'V'$ de l'égalité augmente, puisque M' augmente dans la même proportion que M, tandis que V et V' ne changent pas.

Il faut donc, puisque l'égalité doit être satisfaite, que le second membre $P \times Q$ augmente autant que le premier, et comme Q ne change pas (sauf dans les périodes de transition), *le niveau général des prix doit augmenter dans la même proportion que la quantité de monnaie.*

Ainsi, d'après cette thèse, si Q ne change pas, c'est le facteur M (la quantité de monnaie) qui joue seul le rôle actif et qui gouverne les prix, en imposant à leur niveau général la hausse ou la baisse nécessaire pour que l'équation des échanges se trouve satisfaite.

198. — La demande de monnaie et la vitesse de circulation de celle-ci. — Quand il s'agit d'une marchandise ordinaire et du rôle que jouent son offre et sa demande dans la formation de son prix, les économistes ont toujours accordé une égale attention à chacun de ces deux facteurs. Pour la monnaie au contraire et la détermination de sa valeur, ils se sont occupés surtout de son offre, en négligeant sa demande.

En réalité, il faut distinguer deux espèces de demandes de la monnaie, d'après l'emploi que font de celle-ci les demandeurs de monnaie, c'est-à-dire les vendeurs de produits et de services (ou les créanciers à qui les vendeurs la remettent en payement d'une dette). 1° Tantôt la monnaie est demandée pour être remise à bref délai sur le marché et servir à l'acquisition d'autres marchandises ou d'autres services ou à l'acquittement d'une dette. 2° Tantôt elle est demandée pour être gardée en réserve pendant un temps plus ou moins long.

Quelle que soit la destination de la monnaie, la demande qui en est faite tend à *augmenter sa valeur*, c'est-à-dire *à faire baisser les prix* [1]. Mais quand il s'agit de la demande de la première espèce, *son effet sur les prix n'est pas durable*, parce qu'il est compensé par l'*effet inverse de l'offre de la monnaie* qui succède rapidement à la demande de monnaie. La demande tendait à faire baisser les prix, mais l'offre qui la suit tend à les faire monter. Leurs actions se neutralisent.

Au contraire, la demande de monnaie faite en vue de conserver celle-ci *au repos* plus ou moins longtemps, exerce sur les prix, dans le sens de la baisse, une action beaucoup plus durable, parce qu'*elle n'est pas neutralisée* rapidement par une offre consécutive de monnaie qui relèverait les prix. Il y a donc une relation évidente entre la vitesse de circulation de la monnaie et cette espèce de demande de monnaie, ou, si l'on préfère, cette portion de la demande globale de monnaie. La vitesse de circulation de la monnaie varie en raison inverse de cette demande, c'est-à-dire en raison inverse de la quantité de monnaie mise au repos et du temps pendant lequel elle y reste.

199. — L'utilisation de la formule de Fisher. — Il est, pour le moment, presque impossible de tirer de cette formule des conclusions pratiques. Elle ne permet pas de prévoir les mouvements des prix, même dans un avenir prochain, parce que nous manquons de renseignements statistiques précis sur les éléments dont elle se compose. La quantité de monnaie métallique qui circule dans un pays à un moment donné, celle de la monnaie thésaurisée, celle des métaux précieux employés dans l'industrie, la vitesse de circulation de la monnaie et des crédits en

---

[1] **Demander de la monnaie, c'est offrir des marchandises ou des services et réciproquement.**

compte dans les banques, et surtout le montant des transactions sont autant de données qu'il est difficile de mesurer avec exactitude. On peut cependant s'y employer. Nous avons déjà montré comment on pouvait calculer P (t. I, nº 596). Nous avons donné quelques aperçus sur le volume de la masse monétaire M + M'. Le plus difficile est d'estimer le nombre de transactions Q et la vitesse de circulation V et V'. Pour avoir une idée sur Q il faut procéder par évaluation à partir des statistiques de la production, de la consommation, des échanges internationaux, ou des statistiques fiscales (la taxe sur le chiffre d'affaires).

Les éléments manquent pour calculer la vitesse de circulation de la monnaie métallique et des billets de banque. Au contraire on peut évaluer approximativement la vitesse de circulation de la monnaie scripturale, c'est-à-dire des dépôts inscrits au crédit des comptes courants des clients des banques. Certains établissements, comme la Banque de France, publient chaque année le montant total des prélèvements opérés par les clients sur les crédits de leurs comptes. Ces prélèvements représentent des virements ou des retraits de fonds destinés à payer d'autres personnes, c'est-à-dire une circulation des crédits en banque. D'un autre côté, la Banque de France publie chaque semaine le solde créditeur des comptes courants de sa clientèle. En divisant le total des prélèvements par le solde moyen créditeur des comptes courants dans l'année, on peut se faire une idée de la vitesse de circulation de la monnaie scripturale. Plus le total des prélèvements est grand pour un solde créditeur moyen donné, plus grande est la vitesse de circulation des dépôts en banque.

200. — L'équation de l'école de Cambridge — Une autre formule liant la quantité de monnaie au niveau général des prix a été proposée par Keynes. C'est le premier Keynes du « Treatise on Money » (1932) et non le deuxième Keynes de la « General Theory » (1936). C'est encore une formule quantitative, mais où s'introduisent déjà cependant des éléments qualitatifs de structure. Cette formule ne fait pas intervenir la vitesse de circulation : elle est valable pour un instant donné seulement. Elle est donc de type statique. D'autre part c'est une formule plus spécialement valable pour l'économie britannique. Keynes se demande selon quel procédé monétaire un sujet se procure une certaine unité complexe

de consommation, un panier de marché (dont le contenu est variable de pays à pays) et dont le prix est supposé P.

Ce sujet peut payer soit en billets, soit à l'aide de dépôts bancaires. Disons qu'il acquiert K unités de consommation avec des billets, et K' unités au moyen des dépôts. Pour acheter K paniers qui coûtent chacun P, il faut KP billets. Pour acquérir K' il faut l'équivalent de K'P dépôts. La question que se pose Keynes est de savoir combien K' dépôts représentent de billets. Cela dépend des habitudes bancaires, de la proportion que les banques conviennent de garder entre le volume de leurs dépôts et le volume des billets qu'elles détiennent. Supposons que cette proportion soit de R, $R = \frac{\text{volume des dépôts}}{\text{volume des billets}}$ (ce rapport R peut être par exemple de 5 ou de 3). Ainsi K'P dépôts équivalent K'PR billets.

On peut de la sorte exprimer en billets la part achetée avec dépôts qui s'ajoutera ainsi à la part achetée avec les billets. Si on appelle N la quantité de billets émis par l'Institut d'émission, nous aurons

$$N = KP + K'PR = P(K + K'R)$$

Tandis que la volonté bancaire ne peut guère agir sur les facteurs K et K' qui dépendent de la structure psychologique d'une communauté de paiements, Keynes estime que la politique est au contraire capable de modifier N, le volume de l'émission, et R le rapport contingent à maintenir entre les dépôts et les billets. Une action convenable sur N et sur R pourrait donc commander le niveau général des prix.

201. — L'état actuel de la théorie quantitative. — On peut se demander si la théorie quantitative garde quelque valeur dans les années présentes, si elle n'est pas le reliquat d'une période théorique périmée où l'on estimait pouvoir découvrir une seule cause à un quelconque phénomène économique, comme si les relations économiques se ramenaient toujours à des liaisons entre deux seules variables, toutes les autres étant condamnées à ne pas intervenir. Ici c'est la liaison prix-quantité de monnaie qui est en cause.

Il faut bien reconnaître cependant que cette liaison a joué un tel rôle dans le passé, qu'un prestige quasi perpétuel l'entoure, et que malgré la prise de conscience de

la complexité des réalités, la théorie quantitative ne voudrait pas disparaître. Elle se rénove alors pour se perpétuer. Il est si commode et si tentant d'orienter, sinon de diriger l'économie, en jouant sur le levier monétaire ! Comme l'a établi Cl. Ponsard [1], cette rénovation s'est faite par une *relativisation* et par une *généralisation*.

1. *La Relativisation de la théorie.*

Elle consiste à établir que cette relation causale simplifiée ne joue que dans des hypothèses limitées, très particulières, autrement dit, que la théorie quantitative n'a pas une valeur générale.

a) Au fond, la théorie de Keynes est de ce type. Elle consiste à préciser que l'action de la monnaie sur les prix est indirecte et dépend de la fameuse « demande effective »; le champ d'application de la théorie est limitée à l'hypothèse du *plein emploi ;* dans ce cas, en effet, le volume des biens produits ne peut plus s'accroître, l'augmentation des dépenses accroissant la masse monétaire en circulation provoque nécessairement une hausse des prix.

b) Un deuxième type de relativisation est lié à la théorie du *développement*. Comme l'ont montré Hansen et Chabert, la théorie quantitative semble bien jouer dans les pays sous-développés [2]. Cela tient aux rigidités durables de l'offre et de la demande dans ces pays. Le revenu faible, très mal réparti, l'absence d'épargne, la pression démographique (Asie), la faiblesse des rendements agricoles (Amérique latine, Afrique), conduisent à rendre effectif le niveau du minimum physiologique, sur lequel avaient raisonné les classiques. Tout ce qui est touché par les individus est dépensé. L'accroissement des signes monétaires engendre presque fatalement la hausse des prix. Cela fait comprendre pourquoi les moyens préconisés dans les pays « avancés » pour provoquer l'expansion (augmentation déficitaire des dépenses de l'Etat) par exemple, ne sont pas recommandables dans les pays sous-développés : ils y produiraient l'inflation sans la croissance.

---

[1] **Cl. Ponsard : « L'actualité de la théorie quantitative de la monnaie », *Etudes* et *Conjoncture*, fév. 1958.**

[2] **A.-H. Hansen, *Monetary Theory and Fiscal Policy*, 1949 ; A. Chabert, *Structure Economique et Théorie monétaire*, 1956.**

2. *La généralisation de la théorie.*

Ces tentatives se rattachent à l'idée qu'on ne peut pas isoler en théorie « générale » une relation à deux variables, de l'ensemble du milieu dont ces variables sont extraites, le milieu étant considéré comme perpétuellement fixe ou « donné ». C'est la renonciation à la clause dite : « cœteris paribus », ceci est vrai « toutes autres choses restant toujours semblables à elles-mêmes ». Mais précisément dans la vie, les autres choses ne demeurent jamais les mêmes, qu'on le veuille ou non, elles entrent dans le jeu pratique. Si on veut bâtir une théorie générale, il faut donc aussi les faire entrer dans le jeu théorique. C'est ce qu'ont fait des auteurs comme Don Patinkin et Milton Friedman.

202. — La théorie de Don Patinkin. — L'originalité de Don Patinkin [1] est d'intégrer le facteur monétaire à la théorie classique de la demande. Celle-ci s'exprimait uniquement en termes réels, la monnaie n'intervenant qu'après coup sans « agir » sur l'échange comme seul moyen de conservation des valeurs et de constitution des encaisses adéquates. Don Patinkin a l'idée judicieuse que les comportements monétaires ne sont pas neutres. Il ajoute donc le facteur monétaire aux facteurs jusqu'alors seulement réels, qui déterminent la demande. Aux deux « effets » réels précédemment dégagés (v. t. I, nos 518 et 519) « effet de substitution » et « effet de revenu », il ajoute un « effet d'encaisse réelle », une augmentation ou une diminution de l'encaisse tendant à accroître ou à restreindre la demande. Il n'y a plus à considérer une équation quantitative des échanges, mais une théorie de l'équilibre à la fois généralisée et monétarisée.

L' « effet d'encaisse » est encore appelé « effet Pigou » [2]. Il est représenté par le quotient de la demande de monnaie M par le niveau général des prix P. D'après Pigou et Haberler les sujets économiques (agents ou groupes) ont une attitude rationnelle, c'est-à-dire ne sont pas victimes d'une illusion monétaire : à mesure que les prix montent ils comprennent que la valeur réelle des unités monétaires en leur possession diminue, l'effet d'encaisse réelle entre

---

[1] Don Patinkin : « La théorie quantitative de la monnaie; une analyse par l'équilibre général », *Economie appliquée*, T. IX, nos 1-2, Janv.-Juin 1956 et *Money, Interest and Prices*, 1956. Pour la critique de D. Patinkin cf. Jean Marchal, R. E. P., no 6, 1959.

[2] A. C. Pigou, *Employment and Equilibrium*, 2e éd. Londres, 1949.

en jeu. Les sujets déterminent donc le montant de leur encaisse désirée, le besoin ou la demande de monnaie. Ainsi la connaissance de l'équilibre revient à procéder à une comparaison entre l'encaisse effective et l'encaisse désirée.

La demande d'un bien d'un individu dépend finalement de trois séries de facteurs : les prix relatifs des autres biens, c'est-à-dire les prix des autres biens comparés au niveau moyen des prix; le revenu réel de cet individu, c'est-à-dire son revenu mesuré en pouvoir d'achat; enfin la valeur réelle (mesurée à prix constants ou en pouvoir d'achat) de son encaisse. La demande totale d'un bien, résultera de l'addition de toutes les demandes partielles.

Dans ces conditions il est facile de montrer que la théorie quantitative est exacte. Doubler la quantité de monnaie doublera tous les prix. Le niveau moyen de tous les prix dépend essentiellement de la quantité de monnaie en circulation. Mais il faut bien remarquer que cette conclusion logique suppose que soient réalisées en outre :

1° L'hypothèse de l'absence d'illusion monétaire (neutralité de la monnaie).

2° l'hypothèse de l'absence d'effets nets de distribution entre les agents (la structure et l'importance des revenus demeure la même tout au long du processus);

3° L'hypothèse de la constance des anticipations des sujets, après comme avant l'injection de monnaie : la quantité de monnaie n'a pas d'action sur les prévisions (l'élasticité d'anticipation est nulle).

4° L'hypothèse du *plein emploi* de la main d'œuvre, le plein emploi étant tendanciellement réalisé lorsque les salaires nominaux et les prix sont pourvus de flexibilité.

Comme toujours une théorie n'a pas plus de valeur que les hypothèses sur lesquelles elle repose.

203. — La généralisation de Milton Friedman. — Milton Friedman et l'Ecole de Chicago[1] établissent au contraire une nouvelle équation quantitative. Ils analysent la *demande de monnaie* selon les habitudes tradition-

---

[1] M. FRIEDMAN, *The Quantity Theory of Money. A Restatement* in *Studies in the Quantity Theory of Maney*, Chicago, 1956.

nelles. C'est une fonction à plusieurs variables, les variables fondamentales étant les différents besoins de liquidité monétaire pour faire face aux dépenses de transaction, de précaution, de spéculation. Mais cette demande de monnaie n'est qu'*un* des facteurs qui conditionnent le niveau général des prix : la nouvelle équation quantitative prend simplement sa place dans un grand modèle où interviennent d'autres équations.

En se généralisant de la sorte, la théorie quantitative perd son originalité. Elle n'est plus à elle seule explicative de tout le reste. Elle devient un maillon dans une chaîne, une pierre dans la construction d'un édifice. En devenant plus vraie, elle est découronnée de son prestige[1].

Section II. — **L'équilibre de la monnaie.**

La notion d'équilibre a de multiples et toujours nouvelles applications. Au lieu de chercher les relations entre la monnaie et les prix, on peut se demander dans quelles conditions l'offre de monnaie est égale à la demande de monnaie, avec l'idée que l'état d'équilibre monétaire permettrait de comprendre un état de perfection dans lequel il n'y aurait ni inflation, ni déflation [2].

204. — Le concept d'équilibre monétaire. — C'est un concept, ce n'est pas un outil de travail, un instrument d'analyse abstrait. Cela marque à la fois sa perfection et son imperfection, la valeur qu'il faut lui attribuer, les services qu'il ne faut pas lui demander. Ce concept a été forgé par l'Ecole Suédoise, puis développé par l'Ecole Hollandaise.

Le point de départ se situe chez Wicksell (*infra*, n° 368). Celui qui a rendu l'expression célèbre est Gunnar Myrdal [3] Hayek s'était occupé du problème en 1931 *(Prices and Production)*.

---

[1] Ce n'est plus par de simples considérations *quantitatives* qu'une théorie est vraiment explicative. Puisque la monnaie a pour fonction d'anticiper l'avenir, de recouvrir et de récapituler des incertitudes, les considérations qualitatives, psychologiques, probabilistes doivent jouer dans la théorie monétaire une place plus importante que les simples liaisons mécaniques certaines. V. P. Dieterlen, « L'élasticité de la masse monétaire », *Bulletin d'Information et de Documentation de la Banque Nationale de Belgique*, mai 1957.

[2] Cf. Bernard Schmitt « L'équilibre de la monnaie » *Revue d'Economie Politique*, 1959, p. 921. Michel Falise, *La demande de monnaie*, Louvain, 1959.

[3] G. Myrdal, *Monetary Equilibrium* London, 1939, déjà traduit du Suédois (1931), traduit en français par Mme A. Marchal en 1950 : *L'équilibre monétaire* (librairie de Médicis).

Les auteurs néerlandais ont fait le plus progresser l'idée suédoise de base, J. G. Koopmans et ses disciples [1].

L'analyse va porter principalement sur ce qu'on appelle la « monnaie active » mise en circulation soit par les autorités émettrices, soit par les unités économiques, opposée à la « monnaie oisive », celle qui sort du circuit et se trouve thésaurisée. Il s'agit de rechercher comment les flux nouveaux de monnaie active compensent les disparitions provisoires ou définitives de monnaie : la monnaie oisive peut redevenir active ou être détruite en fin de compte.

Comme nous le verrons à propos des théories de l'intérêt, Wicksell avait pensé l'équilibre monétaire comme réalisant l'égalité entre le taux naturel et le taux effectif de l'intérêt, l'égalité de l'épargne et de l'investissement, la stabilité des prix. Myrdal a insisté sur la différence entre équilibre prévu par avance, *ex ante*, et l'équilibre réalisé, après coup, *ex post*. Cette distinction commande l'intelligence de tout problème d'équilibre et donc aussi de déséquilibre.

205. — La comparaison de ΔM et de ΔL. — Dans les formules d'égalisation entre le revenu acquis et le revenu dépensé, il est intéressant de mettre en corrélation les variations de l'offre de monnaie ΔM et les variations de la demande de liquidité ΔL. ΔM exprime un flux monétaire et ΔL un besoin de liquidité. ΔM et ΔL peuvent être positives ou négatives, et supérieures ou inférieures l'une à l'autre en valeur absolue.

On peut écrire $C + I + \Delta L = C + S + \Delta M$

à gauche { C Consommation *ex ante* ; I investissement *ex ante*

à droite { C Consommation *ex post* ; S Epargne *ex post*

Il s'agit alors de se demander comment varient les différents termes de l'équation. De multiples hypothèses se présentent. Par exemple :

1° Si $\Delta M > \Delta L$ $\quad C + S + \Delta M > C + I + \Delta L$

---

[1] J. G. KOOPMANS « Zum Problem des neutralen Geldes » dans l'ouvrage de Hayek *Beitrage zur Geldlhere*, 1933. M. C. GOEDHART « L'équilibre monétaire et l'équilibre de la balance des paiements » *Bulletin de la Banque National de Belgique*, juillet 1956, F. J. de JONG « Methodes Statistiques d'analyse de la situation monétaire » *Bulletin de la Banque Nationale de Belgique*, mars et avril 1956.

Si ce ΔM est l'élément moteur, alors la réponse peut se faire soit par augmentation de ΔL soit par augmentation de C ou de I. Si ΔL augmente seul il n'y aura pas tension inflationniste. Il y aura au contraire tension inflationniste si c'est C + I qui augmentent.

2° Si ΔL augmente seul initialement, il y aura tension déflationniste qui pourra conduire à une réduction de C + I, et non pas à une augmentation de Δ M.

Ainsi l'avantage de cette mise en forme c'est qu'elle permet bien de voir en quelle mesure la monnaie est active ou inactive dans l'enchaînement des réactions conduisant à l'équilibre de l'offre et de la demande de monnaie. Mais on voit qu'on ne peut pas décider une fois pour toutes quelle est l'influence d'un ΔM sur l'équilibre général, comme le faisait la théorie quantitative. Il faut procéder à une analyse complexe, soignée, différenciée. On conçoit facilement du reste qu'on ne peut pas penser un équilibre monétaire autonome, abstraction faite des autres formes d'équilibre économique, notamment l'équilibre des revenus et l'équilibre de la balance des paiements extérieurs. C'est une idée qui nous paraît toujours naïve de vouloir expliquer quoi que ce soit en économie par l'action d'un seul facteur.

Section III. — **Les théories qualitatives de la monnaie.**

Ce terme n'est pas aussi consacré que celui de théorie quantitative qui a donné naissance à une doctrine véritable : le quantitativisme. Les théories qualitatives émanent de ceux qui estiment qu'on ne peut ramener les réactions économiques à de simples échanges mécaniques. En un certain sens l'équation de Fisher est nécessaire une fois que l'échange est achevé (*ex post* comme ont dit les Suédois) : mais par avance (*ex ante*) il n'en va pas plus de même. A de mêmes expressions chiffrées peuvent correspondre des réalités complexes différentes. Les réactions économiques ne s'effectuent pas aveuglément ou passivement comme des réactions chimiques : elles s'opèrent au travers de données humaines non quantifiables parce que d'essence qualitative. Des données objectives identiques qui traversent ainsi des sujets différents dans le temps et dans l'espace, conduisent à des résultats différents.

Nous marquerons l'esprit de ces théories qualitatives en exposant la *théorie du revenu* qui se complète par la *théorie psychologique*.

206. — La théorie du revenu. — Elle est enseignée par l'économiste autrichien von Wieser. Les quantitativistes ont prétendu que toute augmentation de M entraînerait une augmentation de P, parce qu'ils ont admis implicitement que cet accroissement de M entraînait automatiquement un accroissement de la demande. Mais il n'est pas sûr que toute élévation de M provoque cette élévation de la demande. Ce qui détermine les individus à acheter davantage, ce n'est pas le fait seul qu'ils ont plus de monnaie entre leurs mains. C'est le fait que cette disposition d'une plus grande quantité de monnaie correspond à une augmentation de leur revenu.

Ainsi ce n'est pas la quantité totale de monnaie en circulation qui est le facteur prédominant. Il faut préciser : c'est la quantité des unités monétaires qui sont considérées comme un revenu par leurs porteurs.

Dans un pays, le revenu national est égal à la production nationale, quand on fait abstraction des relations commerciales et financières avec l'étranger. Si donc on désigne par R le revenu national en argent, par Q le total de la production en nature et par P le prix moyen des produits nationaux, on peut poser $R = PQ$, égalité parfaitement conciliable avec la formule de Fisher.

En général les variations de R sont la conséquence des variations de la production Q et des changements de prix P qui en résultent. Mais il arrive que le revenu R d'un pays change, sans que le volume de la production Q ait été modifié, et, dans ce cas, il faut que les prix P changent. Si, dans cette hypothèse, le revenu nominal du pays augmente, le niveau général P des prix montera.

Supposons, par exemple, que le revenu en argent d'un pays soit de 1.000 milliards de francs et que, pour payer ses fonctionnaires, ses fournisseurs, ses crédirentiers, l'Etat mette en circulation 200 milliards de francs de papier-monnaie. Le revenu nominal de ce pays s'élèvera de 1.000 à 1.200 milliards de francs-papier; on aura $R = 1.200$ milliards, tandis que PQ était seulement égal à 1.000 milliards avant l'émission. Il faudra donc, pour rétablir l'égalité entre R et PQ que les prix montent, car le volume de la production n'augmentera pas immédiatement, en supposant qu'il augmente.

Est-ce une application de la théorie quantitative ? Non. Les prix ont haussé non pas parce que la quantité de papier-monnaie a augmenté, mais parce que *le revenu nominal* du pays, son revenu en monnaie, se trouve accru artificiellement. La preuve, c'est qu'il peut arriver que la circulation des billets de banque augmente sans que les prix montent, si le revenu nominal du pays n'a pas changé. On l'a constaté en France en 1927-28, lorsque de grosses émissions de billets de banque faites pour stabiliser le change n'ont pas accru le revenu nominal des particuliers. Ceux-ci rapatrièrent leurs capitaux, lorsque la confiance revint. Ils vendirent à la Banque de France leurs devises étrangères, c'est-à-dire leurs droits de toucher des dollars ou des livres et reçurent des milliards de francs-papier. Mais leurs revenus n'augmentèrent pas. Ces billets représentaient en francs les capitaux dont les vendeurs de devises étaient déjà propriétaires sous la forme d'avoirs en monnaies étrangères, c'est pourquoi il n'y eut pas synchronisme entre la hausse des prix et l'accroissement de la circulation des billets de banque à cette époque-là.

On interpréterait de la même manière la prétention d'obtenir une baisse des prix par un retrait ou une ponction des billets en circulation (désinflation). Une destruction des billets n'atteint pas les trésoreries. Elle supprime bien des moyens de paiement, mais elle laisse intacts les revenus ; or, *c'est le montant des revenus qui agit sur les prix* et les moyens de paiement supprimés seront remplacés par des substituts, grâce au crédit.

L'expérience française de retrait des billets de 5.000 francs (loi du 30 janvier 1948) a eu peut-être originairement le but de réduire ainsi le volume de la circulation. Le législateur ne l'a cependant pas voulu. La ponction a dégénéré en une simple opération de police fiscale (8.775.000 déposants apportèrent 290 milliards). Mais si le législateur avait prétendu obtenir par une ponction véritable une baisse effective des prix, la théorie du revenu lui aurait appris que c'était là une illusion. Du reste, il était facile de constater au début de 1948 que la hausse des prix précédait l'inflation au lieu de la suivre. La circulation des billets augmentait pour satisfaire les besoins de monnaie accrus par la hausse des prix et ce n'était pas le phénomène inverse qu'on observait.

207. — La théorie psychologique. — Elle est un prolongement de la théorie du revenu. C'est Aftalion qui en est l'auteur [1].

Aftalion reconnaît la vérité de la thèse Wieser : c'est bien la variation du revenu net dépensé qui détermine la variation du niveau général des prix. Mais il faut approfondir l'analyse. Sans doute, le fait de savoir si son revenu est ou non augmenté dépend dans une certaine mesure d'une interprétation subjective : même avec un revenu objectivement plus fort, on peut avoir l'impression que ce n'est pas là un phénomène durable et que pour n'être pas victime d'une illusion, la prudence interdit d'accroître ses dépenses. Et c'est pourquoi la théorie du revenu est déjà une théorie psychologique. Mais il y a plus. Ce qui pousse les individus à acheter davantage, ce n'est pas le seul fait de sentir ses revenus accrus, c'est un facteur plus proprement psychologique : la croyance que les sujets se font de la valeur même de cette monnaie qu'ils détiennent, ce sont les prévisions qu'ils forment sur la hausse ou la baisse future des prix.

Lorsque les individus s'imaginent, à tort ou à raison, que les prix vont monter fortement, même si leurs revenus n'augmentent pas, ils sont conduits à acheter davantage, immédiatement, pour se prémunir contre cette hausse. Par là même, ils vont engendrer cet état de choses qu'ils redoutent, et qui peut-être ne serait pas survenu sans cette peur. On explique de cette manière la hausse astronomique des prix qui s'est produite en Allemagne en octobre 1923, au moment de l'inflation galopante.

208. — Conclusions sur les théories qualitatives et liaison avec les théories dynamiques. — On peut donc compléter les théories quantitatives par les théories qualitatives, mais à leur tour les théories qualitatives sont par elles-mêmes insuffisantes à tout expliquer du complexe économique réel.

On peut d'abord récapituler nos enseignements en précisant qu'une variation de la circulation monétaire n'agit sur les prix que dans la mesure où elle provoque ou une variation du revenu ou une variation des prévisions sur le comportement futur des prix. On peut aussi ajouter que tout facteur, même non monétaire, du moment qu'il est capable de déterminer une variation des revenus ou une

---

[1] Cf. AFTALION, *Monnaie, prix et change.*

variation des anticipations, peut à lui seul provoquer une variation des prix.

Mais ces théories sont encore insuffisantes. Nous verrons plus loin que la valeur intérieure d'une monnaie est dépendante de sa valeur extérieure à travers les phénomènes du change, surtout dans un monde où l'isolement d'une nation est de moins en moins concevable. Nous verrons aussi qu'il est impossible de se représenter les phénomènes monétaires en faisant abstraction de leur déroulement à travers la durée. Déjà l'idée de prévision du futur évoquée par Aftalion le laissait pressentir. Mais cette idée ira sans cesse en se précisant et en s'enrichissant.

Conclusion.

Achevons cette analyse théorique par une conclusion plus philosophique. Qu'est-ce qui fonde la valeur d'une monnaie ? Nous allons ainsi revenir à notre point de départ (v. nº 8) : la monnaie est-elle une substance ou une croyance ?

209. — La théorie métalliste. — Les partisans de *la théorie dite métalliste* soutiennent que le billet de banque convertible n'est pas une monnaie; mais ils ont tort d'en dire autant du papier-monnaie inconvertible, à cours forcé. C'est que, d'après eux, le seul étalon des valeurs qui ait *une valeur* propre ne peut être constitué que par un certain poids d'or ou d'argent. La véritable monnaie est à base métallique. Et leur opinion concorde avec les définitions légales des unités monétaires. Ainsi, d'après la loi française de germinal an XI, notre ancien franc est constitué par 5 grammes d'argent à 9/10. La loi du 25 juin 1928 définissait le nouveau franc par un poids d'or de 65 milligrammes et demi à 9/10. Aux termes de la loi du 1er octobre 1936, le franc dévalué était constitué par un poids d'or à fixer ultérieurement entre deux limites (43 et 49 milligrammes à 9/10). De même du dollar et de la livre sterling : Sir Robert Peel, à qui on demandait : « Qu'est-ce qu'une livre sterling ? » répondait : « C'est un lingot d'or portant certaines marques extérieures, et la promesse de payer à quelqu'un une livre sterling ne signifie rien autre chose que la promesse de lui donner cette quantité déterminée d'or quand il le demandera. » Les penseurs classiques adhéraient à l'idée que la monnaie était une substance.

210. — La théorie nominaliste. — A l'extrême opposé de la thèse métalliste se trouvent les théories monétaires des *nominalistes*. Celle d'abord de l'économiste allemand Knapp, qui ne voit dans les unités monétaires que des *unités abstraites*. Le franc, le dollar, la livre sterling ne désignent pas un bien ou un titre ayant une valeur propre; ce ne sont que des *noms*, de simples mots. La valeur des intruments de circulation (pièces de monnaie, billets de banque) qui servent à payer des dettes et des achats de marchandises provient de la *force libératoire que l'Etat confère aux unités monétaires que ces instruments représentent*. La substance de ces derniers est sans importance. La valeur d'une pièce d'or de 20 francs est indépendante de la valeur de l'or qu'elle contient, mais elle représente 20 unités monétaires appelées francs et à ce titre elle a force libératoire à concurrence de 20 francs. De même d'un billet de banque convertible de 100 francs : son pouvoir d'achat et de payement ne vient pas des espèces métalliques auxquelles il donne droit, mais de la force libératoire que la loi accorde aux 100 unités monétaires qu'il représente.

La preuve, pour Knapp, c'est que l'Etat change parfois la substance et le poids de l'instrument qui représente une unité monétaire sans changer ni le nom ni le pouvoir libératoire de cette unité. Les dévaluations monétaires opérées par l'Etat ont donné trop souvent aux créanciers l'occasion de s'en apercevoir. Ils ont prêté des francs ou des dollars sous la forme de pièces de monnaie contenant un certain poids d'or. Survient une dévaluation qui définit le franc ou le dollar par une moindre quantité d'or; ou bien une loi déclare les billets de banque inconvertibles en monnaie métallique. Malgré ces transformations, les emprunteurs seront libérés s'ils remettent à leurs créanciers *autant de francs ou de dollars* qu'ils en avaient reçus. Peu importe que le jour de l'échéance ces francs et ces dollars soient représentés par un moindre poids d'or ou même par du papier-monnaie. N'est-ce pas la preuve que les unités monétaires sont des unités abstraites et que leur valeur ne dépend pas de la valeur de l'instrument sur lequel elles sont inscrites, mais qu'elle leur est conférée par la loi.

211. — La monnaie croyance sociale. — A l'heure actuelle, plusieurs auteurs restent fidèles à la conception nominaliste de la monnaie, tout en rejetant la théorie étatiste et purement juridique de Knapp. D'après eux,

la valeur de toute monnaie (espèces métalliques et billets de banque) a eu pour fondement, dans un passé plus ou moins lointain, la valeur du métal dont elle était formée ou qu'elle donnait le droit d'exiger. Mais il n'en va plus de même aujourd'hui. Dans les sociétés contemporaines, la valeur de la monnaie dérive d'un *fait social, du pouvoir d'achat* que lui attribuent les membres du groupe social, en vertu d'une longue accoutumance. Elle résulte, cette valeur, d'un acte de foi, d'une confiance collective, de l'assurance que 100 unités monétaires appelées francs permettent et permettront de payer des impôts, des marchandises, des services, des dettes à concurrence de 100 unités monétaires, quel que soit le support matériel de ces unités.

Pour eux, le billet de banque convertible n'a pas toujours été une vraie monnaie, mais il l'est devenu. Au début de son utilisation, on l'accueillait comme un instrument de circulation commode et méritant confiance parce qu'on pouvait sur-le-champ l'échanger contre de la vraie monnaie en or ou en argent. Sa convertibilité était alors sa vertu éminente et sa valeur était faite de la valeur de l'or ou de l'argent. Ensuite, à mesure que son usage pénétrait plus avant dans les mœurs, les idées du public ont évolué. Le lien qui rattache le billet au métal a perdu de son importance, non pas sans doute pour la banque émettrice tenue de rembourser les billets, mais pour les porteurs de billets. Le titre de créance a pris une valeur propre indépendante de la valeur du métal objet de la créance; il est devenu une véritable monnaie. En effet, il en remplit les fonctions caractéristiques : intermédiaire dans les échanges, étalon des valeurs ayant une valeur propre, enfin réserve de valeur en vue de l'avenir, comme le prouve la thésaurisation dont il était l'objet avant 1914. A cette époque, les pièces d'or et d'argent qui abondaient dans notre circulation monétaire s'échangeaient librement contre des billets de banque, et cependant certaines personnes se contentaient de billets pour constituer une réserve de valeur.

212. — Monnaie de l'économie dirigée. — La cause principale des variations de la valeur de la monnaie est d'ordre psychologique et sociologique. On la trouve dans les changements de grandeur de la demande du papier-monnaie ou plus exactement de la demande particulière qui en est faite pour qu'il serve de réserve de valeur. Or,

la *demande actuelle* du papier-monnaie utilisé comme conservateur de valeur pour l'avenir, dépend précisément de la confiance ou de la méfiance que *sa valeur future inspire au public.*

Si le billet à cours forcé est incontestablement une monnaie, c'est tout de même par rapport à la monnaie métallique ou à la monnaie convertible, une monnaie de moindre qualité, une monnaie imparfaite. Monnaie limitée dans l'espace, liée à la destinée d'une nation ; monnaie limitée dans la durée : un Etat peut toujours démonétiser le papier-monnaie (par exemple les billets de 5.000 francs en 1948). C'est une monnaie qui est liée au sort de l'Etat qui la dirige. C'est par nature la monnaie de l'économie dirigée, la monnaie humaine par excellence, opposée à l'or que l'on pourrait encore considérer comme la monnaie naturelle. Si l'homme était plus sage que la nature, une monnaie humaine serait elle-même plus juste qu'une monnaie naturelle. Les événements ont jusqu'alors plutôt fait ressortir les imperfections de la direction par l'homme. Il est vrai que les interventions monétaires ont été imposées par les événements de guerre et non pas délibérément voulues.

CHAPITRE III

LES POLITIQUES DE L'ÉQUILIBRE MONÉTAIRE

Sous ce terme nous comprenons la politique monétaire et la politique du crédit, tellement il est difficile de séparer la destinée d'une monnaie de celle du crédit qui lui est si intimement associée. C'est précisément par les banques, associées de près ou de loin à la puissance publique, que s'exprime cette politique.

213. — Activisme ou passivisme des Banques. — Parler de politique monétaire, c'est répondre à une question préalable que nous avons déjà rencontrée à propos de la querelle du « banking principle » (v. nº 104), actif ou passif des banques. Dans la conception classique ou naturaliste, la banque n'a pas à « agir », elle n'a qu'à recueillir les tendances du mouvement des affaires. Mais si cette neutralité était pensable dans un monde soumis à des mécanismes automatiques équilibrés, elle ne l'est précisément plus dans un monde perturbé, qui ne retrouve plus par soi un équilibre prétendu naturel. Une politique monétaire, plus ou moins intense sans doute, est indispensable pour retrouver un équilibre qui ne se fait plus tout seul, pour agir sur les prix.

Notre tâche consiste à mettre en ordre les divers aspects de la politique monétaire. Nous le ferons en allant de la politique la plus effacée à la politique la plus audacieuse. Déjà en atmosphère classique, celle du XIX^e^ siècle, celle d'avant les guerres, on usait d'une certaine politique monétaire : c'était celle du maniement du taux de l'escompte qui s'est du reste perpétuée. Mais depuis les guerres mondiales, depuis les crises qui ne se résorbent plus, on a fait systématiquement de la monnaie et du crédit, des moyens de diriger l'économie. On a dit que la monnaie a été *dirigée ;* on aurait pu dire aussi bien qu'elle était *dirigeante*.

Section I. — La politique monétaire en économie se disant libérale.

Il s'agit d'une politique de relative passivité ou de faible activité. En économie libérale, l'idéal semble bien être pour les banques de recueillir les flux monétaires que provoque le mouvement des affaires, sans les influencer. Nous reconnaissons la thèse du « banking principle ». En fait cependant, même au temps où a régné l'économie libérale, il n'y a jamais eu passivité bancaire totale. Et c'est pourquoi nous risquons le terme d'économie se disant libérale.

Nous voulons situer ici la pratique du maniement du taux de l'escompte.

214. — La hausse du taux de l'escompte protège l'encaisse-or. — Ce sont les dirigeants de la Banque d'Angleterre qui ont expérimenté au XIX^e^ siècle cette pratique, et en ont constaté l'efficacité. C'est en 1837 que la Banque d'Angleterre, voyant son encaisse-or menacée et sentant la crise imminente, eût l'idée, à titre d'expédient, d'élever le taux de l'escompte. Elle vit alors cesser le drainage à l'exportation de son or et la situation s'améliorer. A partir de la crise de 1847, une application rationnelle cette fois, fut faite de la politique de hausse du taux de l'escompte, à la fois par la Banque d'Angleterre et la Banque de France, et le succès fut décisif.

215. — Les effets internes de la hausse du taux de l'escompte. — Sur le marché intérieur la hausse agit comme un *avertisseur :* elle prévient que le marché est tendu et que la banque ne pourra plus servir aussi facilement les demandes des commerçants et des producteurs; placée au sommet de l'édifice bancaire et appelée par le réescompte à connaître tous les appels au crédit du pays, la Banque des banques peut rendre consciente à l'ensemble des acteurs de l'économie, la *vulnérabilité* du système dans lequel ils se meuvent.

La hausse du taux agit aussi comme un *frein :* elle prévient en effet le risque d'un écart grandissant entre le volume du portefeuille commercial et l'encaisse, puisqu'elle réduit progressivement l'importance des traites présentées à l'escompte, par là elle pare au danger des demandes de remboursement des dépôts que la défiance

aurait brusquement provoquées lorsque le public aurait découvert, trop tard, la disproportion entre l'encaisse et le portefeuille.

La hausse du taux de l'escompte est aussi capable d'agir sur les prix dans un sens modérateur : lorsque les commerçants et les producteurs constatent que le recours à l'escompte devient plus onéreux, ils essayent de se donner des moyens de trésorerie par des procédés moins coûteux; ils vont se procurer des disponibilités par épuisement des stocks de marchandises antérieurement constitués en consentant ainsi des ventes. Sur les marchés financiers et sur les marchés commerciaux, l'offre va ainsi augmenter probablement plus que les demandes : les prix vont avoir tendance à baisser, ou du moins, puisque nous sommes encore par hypothèse en phase d'expansion, à ralentir la hausse, c'est-à-dire, à éviter les emballements qui rendent les retournements douloureux.

216. — Les effets externes. — Il faut enfin ajouter à ces mécanismes, les effets d'ordre *extérieur ;* si les capitaux à court terme, en mouvement à travers le monde, sont attirés avant tout par les places où le taux d'intérêt est plus élevé, et si les motifs psychologiques d'emballement ou d'affolement, de confiance ou de peur n'entrent pas en action, s'il n'y a pas monnaie brûlante (*hot money*), alors il est certain qu'une hausse du taux de l'escompte va faire affluer dans le pays les capitaux à court terme en quête de placement : les capitaux nationaux qui s'étaient expatriés et les capitaux étrangers. Il en résultera, par des rentrées d'or provoquées, un renforcement de l'encaisse et par là une atténuation de l'écart entre l'encaisse et le portefeuille.

217. — L'évolution des taux d'escompte. — L'évolution des taux d'escompte permet de suivre dans chaque pays la marche des affaires. Lorsque le taux monte, on sent chez les autorités monétaires la préoccupation de freiner une progression trop rapide, ou un affolement, d'éviter la fuite des capitaux, d'assurer un retour des capitaux, c'est-à-dire d'éviter la crise Lorsque le taux baisse c'est, en période de calme, la préoccupation inverse.

Il n'est pas question de retracer ici toute l'histoire des taux d'escompte. Il convient seulement de donner quelques échantillons de variation des taux :

BANQUE DE FRANCE		BANQUE D'ANGLETERRE	
1937 : 14 juin	6 %	1939	2 %
1938 : 4 nov.	2 ½ %	1939 : 19 sept.	7 %
1941 : 17 mars	1 ¾ %	1958 : 14 août	4 ½ %
1948 : 4 sept.	3 ½ %	— : 20 nov.	4 %
1957 : 12 août	5 %	1960 : 21 janv.	5 %
1958 : 16 oct.	4 ½ %	— : 23 juin	6 %
1959 : 23 avr.	4 %	— : 27 oct.	5 ½ %
1960 : 6 oct.	3 ½ %	— : 8 déc.	5 %
1963 : 14 nov.	4 %	1961 : 25 juill.	7 %
1967 : mars	3,5 %	1967 : mars	6 %
1968 : juin	5 %	— : nov.	8 %
12 nov	6 %	1970 : avril	7 %
1969 : 13 juin	7 %	1972 : avril	5,75 %
1970 : oct.	8 %	1973 : juill.	11,5 %
20 oct.	7 %		
1973 : sept.	11 %		

On voit ainsi qu'un taux de 11,5 % révèle une période de crise et d'inquiétude. Au contraire un taux de 2 % est le symptôme d'une période calme. La fréquence de changement des taux est signe de période agitée.

218. — La différenciation des taux. — Depuis le 9 janvier 1947 la Banque de France pratique la différenciation des taux d'escompte d'après la nature des effets, et non pas seulement d'après leur échéance. En 1974 voici un aperçu des taux pratiqués : Le taux d'escompte courant est donc de 11 %. Le taux d'achat des effets publics à moins de 3 mois est de 10,25 %. Le taux des avances sur titres est de 12,5 %.

219. — Pourquoi la politique du taux de l'escompte a-t-elle perdu de son importance? — Ce qui avait été un expédient était devenu un principe. Mais voici que par un curieux retour des choses, la hausse du taux de l'escompte a perdu de son importance. Les variations du taux n'ont plus leur pouvoir de régulation, du moins à elles seules. On peut en donner les raisons.

1. On avait cru à tort que le maniement du taux avait tout pouvoir, non seulement à l'égard des crédits à court terme, mais aussi vis-à-vis des investissements, c'était une illusion. Quand on demande à quelqu'un ce qu'il ne peut pas donner, ne court-on pas au devant des déceptions ? Il n'est du reste pas sûr que le taux de l'intérêt entre pour quelque chose dans l'explication de l'investissement.

2. Les banques commerciales peuvent faire crédit autrement par des escomptes de traites et demeurer ainsi indifférentes à des hausses du taux officiel.

3. Les sujets économiques deviennent par suite de leur éducation et aussi de leur psychologie nouvelles plus attentifs à des mouvements futurs qu'à des mouvements actuels. Ainsi une hausse effective du taux n'arrête la dépense que si l'on ne craint pas une hausse ultérieure [1].

4. On a même prétendu que la hausse du taux pouvait avoir un « effet pervers », c'est-à-dire contraire au sens réputé jusqu'alors orthodoxe. En effet il est possible que cette hausse, du fait qu'elle accroît les charges de l'entrepreneur, provoque chez lui une demande nouvelle de monnaie, surtout s'il y a prévision d'une hausse encore plus forte du taux, et provoque de ce fait une élévation des prix.

Le taux de l'escompte garde cependant une valeur symbolique. Il faut connaître les autres armes de régulation dont disposent les autorités.

Section II. — **La politique monétaire en économie dirigée.**

La politique du taux de l'escompte était partielle et limitée. Ce n'est plus aujourd'hui la protection de l'encaisse qui constitue le but d'une politique monétaire. Le but nouveau c'est désormais l'entretien de la prospérité ou mieux encore la régularisation de l'économie. Déjà on a pu utiliser à cette fin la manipulation au taux de l'escompte même si la situation de l'encaisse était parfaitement saine. Ce n'est pas tant la monnaie dont on cherche à maintenir la stabilité. Dans la conception moderne la monnaie n'est plus un point fixe autour duquel se constitue spontanément une économie équilibrée : elle devient elle-même un moyen au service de cet équilibre, un instrument de la direction de l'économie.

Situons dans cette atmosphère quelques manifestations nouvelles de la politique monétaire.

220. — L'open market policy. — La politique dite de l'*open market*, importée d'Angleterre en Amérique et

---

[1] Cf. Sylviane Jeanneney, *Politiques monétaires anglo-saxonnes et lutte contre l'inflation*, Supplément 117 de septembre 1961 des Cahiers de l'I.S.E.A.

pratiquée par les banques fédérales de réserve, a pour but de régulariser le prix de l'argent, c'est-à-dire le *taux de l'escompte* sur le marché monétaire et sert aussi à défendre leur encaisse métallique : voici en quoi elle consiste. Il peut y avoir à un moment donné sur le marché monétaire *trop ou trop peu de fonds disponibles* pour les prêts à court terme; leur insuffisance relative par rapport à la demande des emprunteurs sera révélée par la hausse du taux de l'escompte et leur surabondance par la baisse de ce taux. Lorsque les prêteurs à court terme manquent de fonds disponibles, les banques fédérales leur en procurent en leur *achetant* des titres dont le prix pourra servir à faire des prêts. Au contraire, en cas de surabondance des fonds disponibles pour l'escompte, les banques fédérales leur vendent des titres, absorbant ainsi les fonds en excédent. En d'autres termes : en achetant des titres, elles arrosent le marché monétaire quand il est à sec de capitaux disponibles pour les prêts à court terme; en vendant des titres, elles épongent les disponibilités surabondantes. La loi du 16 juin 1933 a créé un comité fédéral pour surveiller les opérations de banques sur le marché libre, qui seront réglementées par le *Federal Reserve Board*. Comme on l'a écrit, celui-ci devient « le véritable *directeur* de l'activité bancaire, monétaire et financière » des Etats-Unis.

L'*open-market policy* est une application de la théorie quantitative, puisque cette politique prétend faire hausser les prix par l'injection de monnaie que réalise un achat massif de titres, ou les faire baisser par la soustraction de monnaie que réalise une vente massive de titres. La Banque de France a été autorisée à pratiquer l'*open market policy* par le décret-loi du 17 juin 1938.

On doit reconnaître que depuis la fin de la seconde guerre mondiale, la politique de l' « open market » a perdu de son importance : elle a été mise en sommeil dans la plupart des pays qui l'avaient inventée. On ne s'en sert plus comme moyen d'agir sur les prix. L'inflation continue et latente n'en conseille plus l'emploi. La plupart des pays étrangers ont pendant un temps renoncé à procéder à des achats de titres en vue de soutenir les valeurs d'Etat [1]. L'*open market policy* demeure cependant comme un levier capable de régulariser le marché monétaire.

Une discussion s'est élevée dans les pays anglo-saxons

---

[1] **Cf. P. Lequéret, *Les expériences étrangères de contrôle du crédit*, *Revue économique*, septembre 1951, p. 556.**

pour savoir si la pratique de l'*open market* devait être réservée à des titres à court terme (*bills*) ou étendue aux titres à long terme (*bonds*) [1].

En tout cas, bien qu'en ayant le droit, la Banque de France pratique peu l'*open market*. Ceci se comprend si l'on se persuade que le procédé n'est vraiment efficace que sur les places où le marché monétaire est *hors banque*, c'est-à-dire où le taux officiel est plus élevé que le marché libre, et où les banques n'ont pas à recourir au réescompte de la banque centrale, le taux de réescompte jouant ainsi le rôle de pénalisation. Or en France le marché étant *en banque*, la Banque de France peut agir sur l'importance des liquidités des autres banques par le taux de réescompte. Elle n'a ainsi pas besoin d'agir par des ventes de titres.

221. — La souscription des bons du Trésor. — Les bons du Trésor sont des titres de crédit à court terme émis par l'Etat. A proprement parler il s'agit d'une forme très particulière de crédit, étant donné que la position de l'Etat vis-à-vis des banques ne met pas en jeu l'idée même de confiance. L'Etat pourvu de souveraineté, jouit d'une position dominante pour faire souscrire par les banques ses bons du Trésor. Les Banques ont du reste tout avantage à souscrire ces bons : elles n'ont pas besoin de s'interroger sur la valeur de la signature de ces titres privilégiés, elles peuvent facilement les faire réescompter par la Banque de France.

Par contre cette souscription a des inconvénients certains. Sa généralisation dénature le rôle classique des banques. Lorsque les bons arrivent à échéance, la banque peut ou accepter un renouvellement de souscription, ou demander le remboursement. Pas de difficulté dans la première hypothèse, mais dans la seconde la banque peut obliger l'Etat à émettre du papier-monnaie, d'où une menace d'inflation. Tout dépend alors du degré d'indépendance des banques vis-à-vis de l'Etat. Dans une économie dirigée qui n'est plus provisoire, la tendance va dans le sens d'une alliance insidieuse ou implicite entre les banques et l'Etat. Les banques sont portées à se mettre plus au service de l'Etat qu'au service des affaires du commerce et de l'industrie [2].

---

[1] Cf. BOULAKIA, *La querelle américaine des « bills only »*, Mémoire de Sciences économiques, Paris, 1963 — et Thèse Paris, 1964.

[1] Cf. Monique LÉVY, *Le rôle monétaire du Trésor public*, thèse Paris, 1962.

222. — Le contrôle quantitatif et la sélection qualitative des crédits[1]. — Parmi les formes nouvelles d'intervention, on doit signaler celles qui se rattachent au contrôle du crédit. Nous avons déjà parlé du Conseil National du Crédit (nº 55). La distribution des crédits à l'économie ne répond plus désormais à des critères diffus et spontanés laissés comme autrefois à ces personnes prudentes qu'étaient les banquiers de l'économie libérale. Le crédit devient lui-même dirigé. A un moment donné le Conseil national qui a une vue d'ensemble sur l'économie nationale porte un jugement sur la tendance de cette économie; il constate qu'elle progresse trop vite et qu'il y a danger d'inflation ou trop lentement et qu'il y a danger de stagnation. Il a alors l'idée de fixer le volume global du crédit à accorder à l'économie. Pour parer au risque d'inflation, il peut aussi pratiquer une politique de discrimination ou de différenciation des crédits. C'est qu'en effet, tous les secteurs ne sont pas dans la même situation : il y a lieu de freiner ceux qui se développent dangereusement, d'aider au contraire ceux qui sont en retard. C'est l'idée qui donne lieu à la politique dite de sélection des crédits qu'a pratiquée le Conseil National depuis 1947. De toute manière le crédit ne peut être accordé que s'il existe des garanties suffisantes de sécurité et de rentabilité, et au surplus en tenant compte de deux nouveaux critères : le critère d'utilité économique et le critère de besoin de fonds[2]

223. — Planchers. Plafonds. Enfer. Super-Enfer. Coefficients de Trésorerie. — Pour lutter contre l'inflation, plutôt que de relever le taux de l'escompte, par peur de gêner la reconstruction économique, on a été amené à édicter un certain nombre de mesures. Ce sont des instructions du Conseil National du Crédit prises de 1948 à 1962 qui ont institué progressivement ces nouvelles règles qui utilisent le vocabulaire imagé donné pour titre à ce numéro.

1. Obligation est donnée à chaque Banque de maintenir une réserve d'effets publics égale au minimum à 95 % du montant de ces effets détenus par elle à la date du 30 septembre 1948 et de remployer en effets publics

---

[1] Cf. LE GOFF (R) *La politique sélective du crédit*, Thèse Paris, 1961.

[2] Cf. A BARRÈRE, *La politique du crédit en France*, *Revue économique*, sept. 1951, p. 526.

le montant de l'augmentation de leurs dépôts à concurrence de 20 % au minimum. Cela constitue ce que l'on dénomme un *plancher d'investissement en Bons du Trésor*. En juillet 1956 le montant a été porté à 25 %.

2. Des *plafonds de réescompte* sont institués pour chaque Banque auprès de la Banque de France. Ils sont légèrement au-dessus du niveau atteint le 1er octobre 1948. Echappent aux plafonds de réescompte les effets représentatifs de crédit à moyen terme émis en vue du rééquipement industriel, les obligations cautionnées du Trésor.

3. Des dépassements (soupapes de sûreté) sont prévus, mais à des conditions onéreuses, sous forme de mise en pension de papier commercial à l'Institut d'émission. Le taux des « hors plafonds » ont rôle de taux de pénalisation : il y avait deux taux prévus, l'un de 2 % supérieur au taux officiel en cas de dépassement inférieur à 10 % du plafond *(enfer);* l'autre de 5 % supérieur en cas de dépassement supérieur *(super-enfer)* [1].

4. Ces mesures étaient en principe des mesures de crise. En 1960 on a institué le régime dit des *coefficients de trésorerie*. Les banques doivent conserver une proportion minima entre leurs éléments d'actifs ou aisément mobilisables et leurs engagements à vue. Ce coefficient d'abord fixé à 30 % a été porté à 36 % à compter de mai 1963, puis abaissé à 34 % à fin octobre 1964.

Ce coefficient de trésorerie était avant tout destiné à permettre un contrôle sur les *effets à moyen terme* dont le réescompte trop généreux avait été tenu pour partiellement responsable de l'inflation après 1956.

On voit de la sorte la préoccupation de sécurité des pouvoirs publics. Ce qu'ils faisaient autrefois pour le seul Institut d'Emission avec l'idée qu'une règlementation au centre du système suffisait à ordonner ce système, ils l'effectuent maintenant à la périphérie pour être sûr de l'efficacité. Encore faut-il noter que la réglementation s'applique seulement aux institutions explicitement bancaires. Au fur et à mesure que le pouvoir monétaire se diffuse sans se nommer, on se demande si le jour ne viendra pas où il faudra aussi surveiller les rapports de liquidité des institutions non bancaires. La querelle de la « currency school » et de la « banking school », ne cesse ainsi de se poursuivre en un nouveau style.

---

[1] Le *super-enfer* a été supprimé en décembre 1967.

223 bis. — Les réformes de 1966 à 1973. — Depuis 1963 deux principes généraux guidaient la politique du crédit : A. Encourager la *concurrence* entre les institutions financières pour faire baisser les taux et accroître leur dynamisme face à la concurrence internationale. B. Susciter la création d'une *épargne* plus abondante et attirer cette épargne vers les placements à long terme pour favoriser l'investissement.

Cette action de longue haleine n'est pas exclusive d'une action plus immédiate sur la conjoncture. Elle a été cependant rendue possible par l'aisance relative de la Trésorerie.

Une série de mesures sont intervenues sous la forme de décisions du Conseil national du Crédit (C.N.C.) pour améliorer l'application des deux principes ainsi rappelés, durant les années 1965 et surtout 1966 et 1967.

A. — Action sur la concurrence

1) Suppression des conditions minimales de banque (C.N.C., 18 mars 1966). Liberté des taux débiteurs.

2) Suppression de toute réglementation pour l'ouverture des guichets (C.N.C., 10 janv. 1967).

3) Liberté plus grande quant à l'emploi des fonds déposés.

Le système décrit au nº 223 a montré son efficacité; mais le souci prioritaire n'étant plus la lutte contre l'inflation, la concurrence étrangère étant susceptible de favoriser cette lutte, le plus urgent est de mettre les banques en mesure de résister à cette concurrence avec une plus grande efficacité.

La nouvelle organisation concerne les mesures suivantes (*J.O.* 9 et 10. I. 67, f. 453) :

a) Abolition des *planchers* de bons du Trésor.

b) Disparition progressive du plancher d'effets à moyen terme.

c) Instauration de *réserves obligatoires*[1], système emprunté aux Anglo-Saxons, n'affectant pas la liberté de formation des taux.

---

[1] **Il oblige les banques à déposer à la Banque de France sans rémunération une fraction de leurs ressources représentant un pourcentage minimum de leurs dépôts; pour les dépôts à vue à 4,5 % en 1967, 5,5 % en nov. 1968, 6,5 % en juin 1970, 7,5 % en sept. 1970, 12,25 % en août 1971, 10 % (résidents) et 12 % (non-résidents) en juill. 1972, 14 % (résidents et non-résidents) en oct. 1973.**

B. — Encouragement a l'investissement

1) La distinction entre banques de dépôts et banques d'affaires s'atténue :

— Ces deux types de banques voient leur capital minimum augmenter (arrêté du 25 mai 1966).

— Unification des conditions de collecte des dépôts (décret du 25 janvier 66).

— Elévation des participations des banques de dépôts et des établissements de crédit à moyen et long terme jusqu'à 20 % du capital des entreprises industrielles et commerciales (décret du 23 déc. 1966).

2) Création, le 4 mai 1966, de la Caisse d'aide à l'équipement des collectivités locales (C.A.E.C.L.).

3) Autonomie par rapport au Trésor de la Caisse nationale de Crédit agricole (29-12-1966) pour qu'elle accroisse ses ressources et son aide financière au monde rural.

4) Modification du régime des livrets de Caisse d'épargne.

— Création de l'épargne-logement (loi du 10 juill. 1965).

5) Apparition des prêts hypothécaires à long terme (23-9-1966) en vue d'organiser un marché des créances à long terme.

6) La durée maximale des crédits à moyen terme mobilisable est portée de 5 à 7 ans.

7) Création d'établissements de crédit-bail *(leasing)* (cf. *supra*, nº 70) pour la location de biens d'équipement.

8) Pour encourager le placement à long terme.

— Interdiction faite aux banques de servir une rémunération sur les comptes à vue.

224. — Le crédit au service d'une expansion sans inflation. — Il ressort de ces analyses que le crédit joue un rôle de premier plan dans l'évolution de la vie économique. Mais il n'y a pas d'effet automatique perpétuellement favorable de l'action du crédit. La distribution du crédit doit tenir compte à la fois de la nécessité de croissance et de l'existence des oscillations de l'économie. Le crédit peut atténuer ou amplifier les fluctuations. L'essentiel est qu'il atténue les fluctuations non indispensables, et qu'il conserve celles qui entretiennent la vie prospère. On peut dire en ce qui concerne l'économie française des années présentes et à venir que le crédit doit être au service d'une expansion réelle sans entraîner des hausses

de prix révélatrices d'inflation [1]. Pour limiter les dangers d'inflation une série de mesures ont été prises sous le titre « encadrement du crédit » qui consistent à limiter l'accroissement annuel du volume du crédit.

Tableau III

	Prix de gros	Disponibilités monétaires et quasi monétaires	Indice production industrielle avec bâtiment	Produit national brut
		milliards de francs		milliards de francs courants
	—	—	—	—
1938....	5,3	1,92	89,2	
1949....	100,0	27,04	100	87,2
1952....	144,9	41,59	119,0	145,6
1954....	135,9	52,66	141,6	160,8
1955....	135,7	60,08	141,6	172,2
1956....	141,6	68,17	154,7	191,3
1957....	149,7	75,35	167,8	213,0
1958....	166,9	80,21	175,0	244,7
1959....	174,9	90,24	180,9	267,4
1960....	179,4	104,80	198,8	296,2
1961....	183,1	122,30	209,5	319,7
1962....	188,1	144,58	219,0	356,3
1963....	195,0	164,33	229,8	396,0
1964....	198,1	179,15	251,5	435,2
1965....	201,1	197,15	257,0	464,7
1966....	205,6	216,05	273,3	531,9
1967....	203,9	241,57	280,5	572,4
1968....	206,9	267,67		625,1

Années	Prix de gros Base 100 = 1962	Disponibilités monétaires et quasi monétaires (Milliards de F aux fins de périodes)	Indice production industrielle (bat. et T.P. inclus) Base 100 = 1962	P.N.B. (milliards de francs courants)
—	—	—	—	—
1968 ...	119,9	285,2	144	625
1969 ...	129,5	305,5	151	724
1970 ...	131,7	352,0	159	809
1971 ...	139,7	416,2	169	900
1972 ...	159,4	493,8	177	1 002

Sources : I.N.S.E.E., 43e rapport annuel de la B.R.I., et rapports sur les Comptes de la Nation.

---

[1] Cf. P. Dieterlen, *Quelques enseignements de l'évolution monétaire français de 1948 à 1952*, Paris, 1954, et *La politique monétaire française* in *Revue économique*, juillet 1957. R. Barre, *L'efficacité de la politique monétaire*, *Revue économique*, novembre 1955, p. 881.

225. — Evolution des disponibilités monétaires françaises. — Les divers rapports du *Conseil national du Crédit* nous donnent une idée de l'ordre de grandeur de cette masse monétaire et sur son évolution récente.

En 1967 la proportion des dépôts à vue aux disponibilités monétaires et quasi monétaires était de 52,5 %. Le rapport du produit national brut aux disponibilités monétaires est de l'ordre de 3 (2,76 en 1966).

226. — Proportion du volume monétaire au produit national brut. — La proportion du volume monétaire d'un pays à son produit national constitue une norme ou un signal intéressant à connaître, soit à un instant donné, soit à travers le temps. Dans le premier cas on peut comparer cette norme de pays à pays. Dans le second on recherche si cette proportion est un signe d'expansion ou de dépression. Le tableau IV extrait du 42e rapport annuel de la Banque des Règlements internationaux (Bâle, juin 1972, p. 48), donne une évolution de la situation monétaire par pays à partir de laquelle on pourrait calculer la proportion envisagée.

Note finale. — **Consultez sur ces problèmes :**
A. CHAINEAU, *Mécanismes et politique monétaires*, P.U.F., coll. S.U.P., 1968.

TABLEAU IV

Système bancaire: Evolution de la situation monétaire.

Pays	Années	Variations annuelles des principaux postes					Taux de variation		
		actif			passif		du crédit interne[1]	de la masse monétaire (monnaie et quasi-monnaie)[1]	du P.N.B. en valeur nominale[2]
		Avoirs nets à l'étranger	Crédit interne au secteur public	Crédit interne au secteur privé	Monnaie	Quasi-monnaie			
		en milliards d'unités de monnaie nationale					en pourcentage		
Allemagne fédérale .	1969	— 2,98	1,59	51,22	5,96	35,70	12,9	10,6	11,7
	1970	14,65	6,97	44,04	8,79	32,71	11,0	9,5	13,2
	1971	12,19	10,16	59,95	13,30	47,98	13,7	12,9	10,7
Autriche	1969	3,26	3,90	19,74	4,69	16,59	14,1	12,0	9,7
	1970	3,45	3,53	23,65	4,29	20,66	14,4	12,5	12,6
	1971	3,30	4,98	32,59	10,84	23,36	17,5	15,3	11,2
Belgique	1969	7,50	28,50	16,20	9,80	29,50	9,7	7,7	10,9
	1970	11,20	21,40	27,00	32,20	12,90	9,6	8,2	11,5
	1971	27,70	19,70	37,50	45,40	31,50	10,3	12,9	10,2
Canada	1969	0,07[3]	— 0,89	2,05	— 0,69	1,41	4,7	2,6	10,0
	1970	1,40[3]	0,46	1,08	1,66	1,59	6,0	11,6	7,5
	1971	1,04[3]	— 0,18	4,70	3,96	1,16	16,5	16,4	9,1
Danemark	1969	— 0,61	— 1,00	6,76	3,05	1,96	11,4	10,4	13,3
	1970	0,29	— 1,26	3,87	— 0,33	2,26	4,6	3,6	10,5
	1971	1,17	— 0,55	6,16	2,90	2,53	9,5	9,8	9,8
Espagne	1969	—17,21	16,97	271,02	89,41	178,88	18,2	18,8	11,4
	1970	46,47	23,22	226,73	41,24	214,49	14,4	15,1	12,3
	1971	83,71	28,15	314,54	175,15	292,55	17,2	24,0	13,3
Etats-Unis	1969	1,30[3]	— 5,70	19,30	7,80	—12,40	3,0	—1,2	7,5
	1970	— 2,50[3]	25,50	13,40	8,10	44,60	8,4	13,4	4,8
	1971	— 1,50[3]	26,70	32,50	15,80	26,50	11,8	9,5	7,5
Finlande[4]	1969	203	— 64	2.096	472	1.478	13,8	13,0	14,2
	1970	341	— 112	2.686	819	1.959	15,4	16,4	11,5
	1971	993[5]	— 47[5]	2.588[5]	691[5]	1.927[5]	13,5[5]	13,8[5]	9,3
France	1969	— 9,35	3,51	22,99	0,76	16,64	10,0	6,1	16,2
	1970	13,71	— 1,42	44,12	23,15	22,13	14,5	15.1	12,0
	1971	17,78	1,77	49,57	26,06	33,79	15,2	17,3	11,1
Italie	1969	— 751	1.162	4.285	3.364	1.104	15,2	12,0	10,2
	1970	299	2.544	4.139	6.873	— 518	16,2	15,3	11,8
	1971	487	2.793	4.448	5.111	2.062	15,1	14,9	8,1
Japon	1969	802	500	7.336	3.128	4.119	17,0	18,5	16,5
	1970	399	185	8.790	3.077	4.761	16,6	16,9	17,8
	1971	2.341	— 397	13.081	6.334	6.827	20,2	24,3	10,8
Norvège	1969	— 0,38	1,27	3,17	1,15	2,57	13,0	10,1	9,1
	1970	1,16	2,73	3,03	1,94	4,28	15,0	15,4	15,2
	1971	0,77	1,46	3,97	1,97	3,92	12,3	12,6	11,9
Pays-Bas	1969	0,85	0,26	2,65	1,57	2,18	12,7	11,1	11,7
	1970	2,02	0,23	2,63	2,70	— 0,12	11,1	6,9	10,5
	1971	2,63	— 0,79	3,04	3,91	1,41	7,9	13,3	12,2
Royaume-Uni[4] . .	1969	808	— 822	524	27	476	—1,4[6]	3,1	7,2
	1970	786	— 116	1.126	830	756	4,6[6]	9,7	9,2
	1971	1.889	— 739	1.600	1.055	1.335	3,7[6]	13,3	10,7
Suède	1969	— 1,77	2,80	2,24	—0,64	1,72	9,2	2,1	8,7
	1970	0,67	— 0,43	2,66	1,48	0,94	3,7	4,6	11,3
	1971	1,36	2,41	4,71	1,64	4,26	11,5	10,7	7,3
Suisse.	1969	0,57[7]	1,42	11,45	4,30	11,53	14,6	19,3	9,0
	1970	3,04[7]	0,33	8,87	4,51	8,85	9,1	13,6	9,8
	1971	4,84[7]	0,96	8,71	8,08	2,63	8,8	9,6	13,2

[1] De décembre à décembre. [2] D'année en année. [3] Autorités monétaires seulement. En millions d'unités de monnaie nationale. [5] De novembre à novembre. [4] Estimations. [7] Banque Nationale seulement.

Source: F.M.I., *International Financial Statistics.* Pour l'Allemagne fédérale, la Belgique, l'Espagne, la France, le Japon et le Royaume-Uni, statistiques nationales.

CONCLUSION GÉNÉRALE
SUR LES PHÉNOMÈNES MONÉTAIRES

227. — La monnaie existe-t-elle? — Plus on étudie la monnaie plus on est frappé par son caractère mystérieux. Quand on essaye de la définir avec rigueur, on ne sait plus la retrouver dans la réalité, et quand on la saisit dans la réalité on ne sait plus la définir. Il y a de multiples formes de monnaies et l'on se demande si chacune d'entre elles a droit au titre de monnaie. Et c'est pourquoi la question : la monnaie existe-t-elle n'est pas une question stupide. Ce n'est pas l'Etat qui à lui tout seul peut créer de la monnaie. Ce ne sont pas non plus les agents économiques qui, à eux seuls, ont ce pouvoir. La monnaie est à la fois une substance et une croyance, à la fois chose publique et chose privée. Elle est une réalité mouvante, capricieuse, changeante. Elle apparaît, elle disparaît. Elle se crée, elle se détériore, elle se détruit.

228. — L'art monétaire, art de sourcier. — Dans son rapport au Conseil économique du 7 avril 1964, G. Lutfalla a bien exprimé cette destinée de la monnaie. « Les mines de métaux précieux ne sont plus les royaumes privilégiés où naît la monnaie. Les sources de la création monétaire sont ailleurs également. Elles se sont multipliées. La monnaie peut sourdre de partout. A certains moments le flot devient si bouillonnant que sa canalisation et le contrôle de son débit deviennent préoccupations majeures. La monnaie peut tout aussi bien se perdre dans ces puits que sont les coffres et les cachettes. » Faire surgir ou endiguer, telles sont les attitudes contraires qui expriment la fonction du banquier ou de l'ordonnateur monétaire. L'art monétaire est en définitive art de sourcier.

229. — On ne comprendra pleinement ce qu'est la monnaie qu'après l'étude des relations internationales.

— Terminons cette cinquième partie par une remarque importante. Aujourd'hui plus que jamais on ne peut avoir une intelligence complète d'un phénomène si l'on se borne à en faire l'analyse à l'intérieur de l'espace national. Le phénomène monétaire plus que tous les autres implique cette analyse internationale. Le monde est ouvert sur lui-même. On ne réalise son équilibre que quand on a posé le problème des rapports de soi avec tous les autres. Une monnaie nationale doit être pensée par rapport à toutes les autres monnaies nationales. C'est donc avec la septième partie de ce Précis que l'analyse du problème monétaire sera reprise, et moins imparfaitement comprise.

SIXIÈME PARTIE

LA RÉPARTITION DU PRODUIT NATIONAL

Le problème de la répartition du produit national est d'une importance capitale. On ne produit pas pour produire. La production n'est pas une fin en soi. On produit pour répartir. Il s'agit de savoir selon quels critères se fait cette répartition du produit national entre ceux qui ont participé à son élaboration. Nous allons tenter de dégager à quels principes obéit cette répartition. Nous le ferons en plusieurs étapes. Cinq titres vont être étudiés dont voici la succession.

TITRE I^er^. — Aperçu théorique sur la formation et la répartition du revenu national.
TITRE II. — Les revenus du travail.
TITRE III. — Les revenus du capital et de la terre.
TITRE IV. — Les revenus de l'entreprise.
TITRE V. — Les résultats globaux de la répartition.

DU PRODUIT NATIONAL
LA RÉPARTITION
SIXIÈME PARTIE

TITRE PREMIER

LE REVENU NATIONAL

Comme nous l'avons annoncé au tome Ier du *Précis*, nº 5, l'enseignement macro-économique contemporain se centre autour de l'étude du revenu national. Nous nous bornerons à cette place à rassembler les éléments essentiels de cet enseignement. Dans un chapitre Ier nous donnerons un aperçu sur la formation du revenu national. Nous nous expliquerons dans un chapitre II sur les façons de concevoir une théorie de la répartition du revenu national.

CHAPITRE PREMIER

APERÇU SUR LA THÉORIE MODERNE DE LA FORMATION DU REVENU NATIONAL

Nous disons bien théorie moderne, car aux premiers temps de l'économie politique on ne se posait pas le problème du revenu global en soi. Les classiques se bornaient à des analyses microscopiques, nous voulons dire au niveau des sujets individuels. Ils estimaient que la somme des équilibres individuels réalisait l'équilibre global. Ils ne réalisaient pas que cet équilibre total pouvait être atteint alors que tous les sujets n'étaient peut-être pas employés. On sait que les vues de Keynes ont transformé l'optique du problème. L'équilibre économique n'est véritablement général que dans la mesure où il ne laisse pas subsister du chômage. C'est la question capitale du plein emploi des forces productives. Elle oblige le théoricien à expliciter les conditions d'un équilibre global de ces forces productives.

230. — Les conditions de détermination du niveau d'équilibre du revenu national. — Comment se détermine donc le revenu national d'équilibre ? Nous allons nous situer dans l'atmosphère théorique des auteurs keynesiens, pour répondre à cette question.

Cette atmosphère est évidemment hypothétique. Ce qui veut dire plus ou moins conforme à telle ou telle réalité, de tel ou tel moment. En particulier il faut supposer que le niveau général des prix demeure stable. Les Keynesiens ne raisonnent pas en prix, mais en valeurs globales.

Ils considèrent trois fonctions globales du revenu national : la consommation, l'épargne, l'investissement. C'est à partir de ces fonctions qu'ils recherchent un revenu national d'équilibre. Les présentations qui vont suivre correspondent à un certain état de la théorie contemporaine qui ressort notamment de « L'Economique » de

Samuelson. Elles ont été critiquées par Denizet dans « Monnaie et Financement » 1967.

§ 1er. — Les courbes de la consommation et de l'épargne en fonction du revenu national.

231. — A. La consommation. — Figurons sur un axe de coordonnées rectangulaires la consommation en ordonnées et le revenu national en abscisses. La bissectrice à l'origine (45°) représente ce que serait la fonction consommation dans l'hypothèse où elle serait toujours égale au revenu, quel que soit le montant de ce dernier. Le raisonnement corroboré par l'observation [1] montre que, pour de faibles valeurs du revenu, la consommation est plus forte que le revenu. En un certain point B, il y a égalité : la courbe CC intersecte la ligne 45°. Puis,

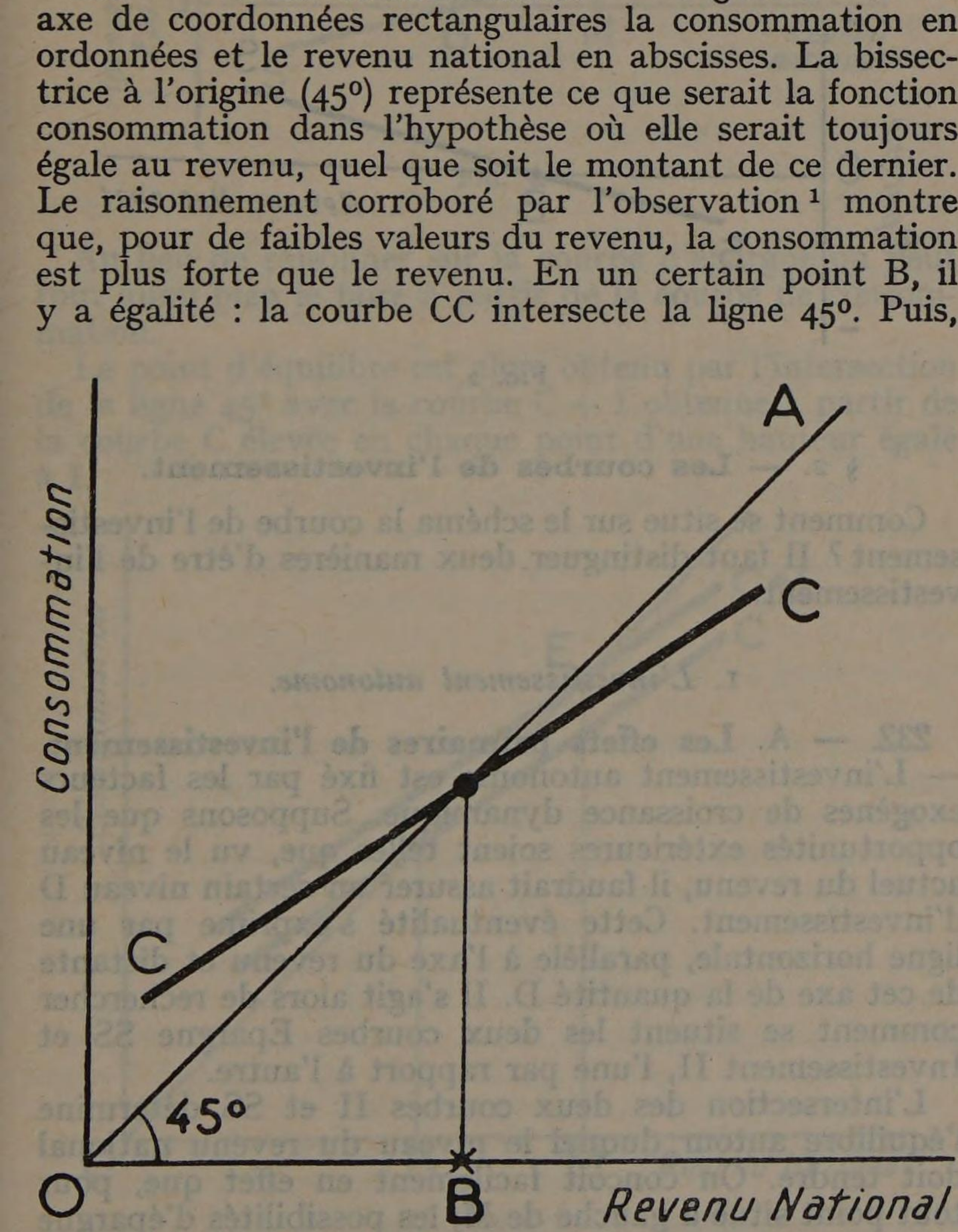


FIG. 1.

[1] Cf. Les courbes de HANSEN, « Fiscal Policy and Business Cycles », p. 286 utilisant les données de KUZNETS, « National Income and Capital Formation » 1919-1935.

pour les valeurs supérieures, la consommation est plus faible que le revenu. De cette première courbe résulte celle de l'épargne.

B. *L'épargne.* — L'épargne est la différence OA—CC; jusqu'en B elle est négative. Elle n'est positive c'est-à-dire réelle, qu'au-delà de B.

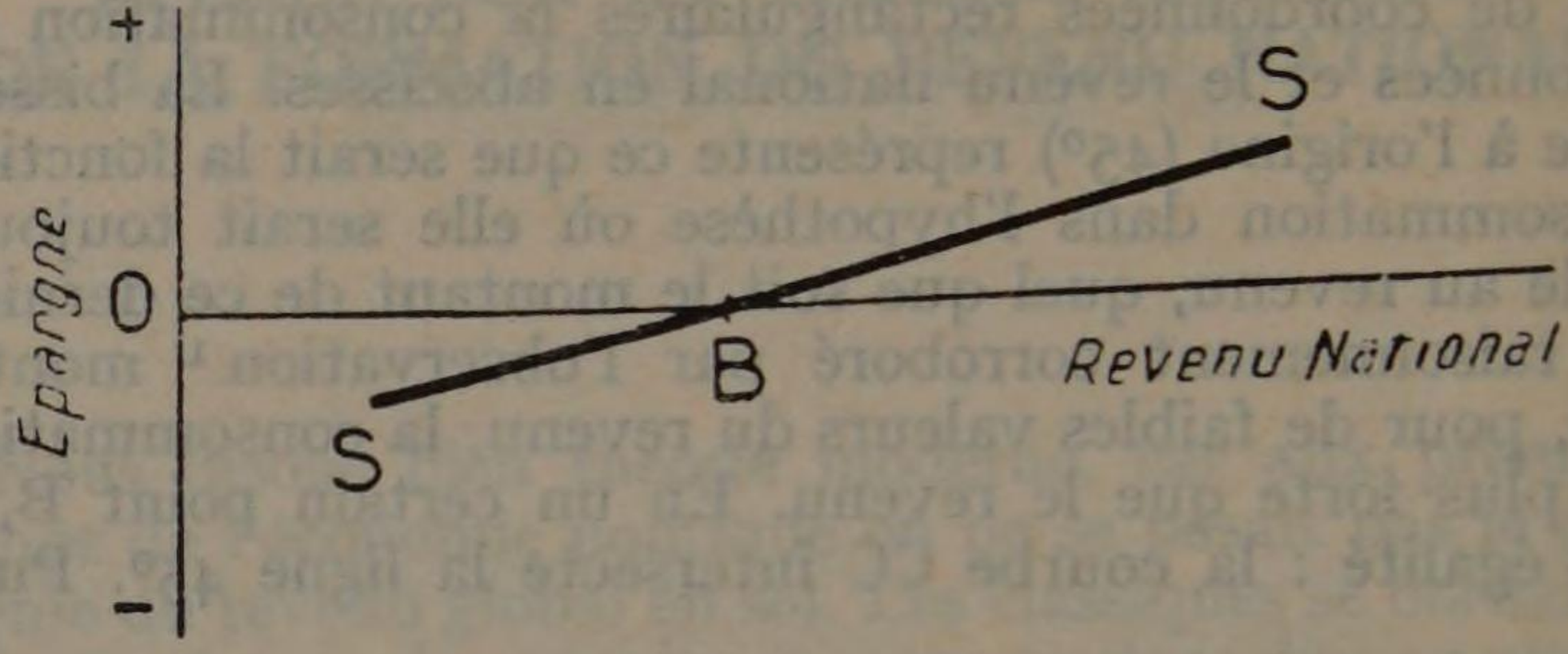


FIG. 2.

§ 2. — Les courbes de l'investissement.

Comment se situe sur le schéma la courbe de l'investissement ? Il faut distinguer deux manières d'être de l'investissement.

I. *L'investissement autonome.*

232. — A. **Les effets primaires de l'investissement.** — L'investissement autonome est fixé par les facteurs exogènes de croissance dynamique. Supposons que les opportunités extérieures soient telles que, vu le niveau actuel du revenu, il faudrait assurer un certain niveau D d'investissement. Cette éventualité s'exprime par une ligne horizontale, parallèle à l'axe du revenu et distante de cet axe de la quantité D. Il s'agit alors de rechercher comment se situent les deux courbes Epargne SS et Investissement II, l'une par rapport à l'autre.

L'intersection des deux courbes II et SS détermine l'équilibre autour duquel le niveau du revenu national doit tendre. On conçoit facilement en effet que, pour tout point situé à gauche de M, les possibilités d'épargne ne sont pas suffisantes pour satisfaire les besoins d'investissement : inversement, pour tout niveau du revenu correspondant à un point situé à droite de M, il y a excès de l'épargne sur l'investissement. Il s'agit là d'un schéma

semblable à celui dont on se sert pour déterminer le prix d'équilibre à partir des courbes de demande et d'offre.

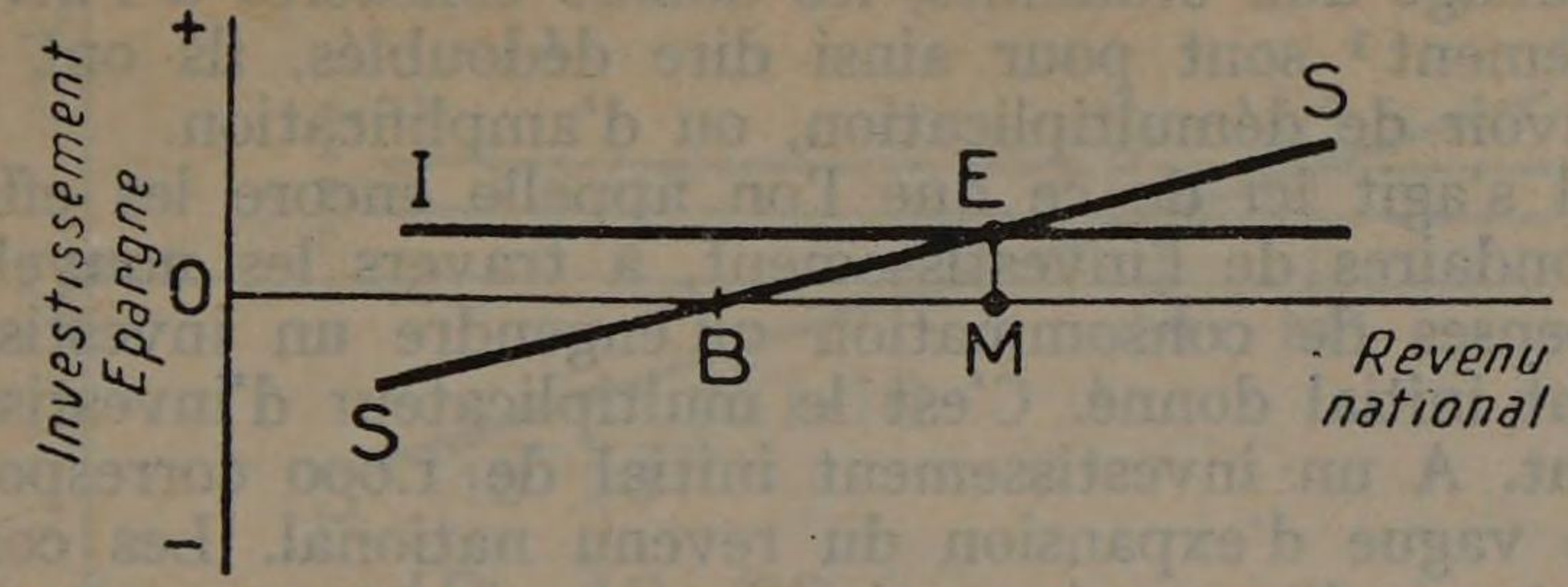


FIG. 3.

Au lieu de raisonner sur la courbe d'épargne on peut tout aussi bien le faire à partir de la courbe de consommation.

Le point d'équilibre est alors obtenu par l'intersection de la ligne 45° avec la courbe C + I obtenue à partir de la courbe C élevée en chaque point d'une hauteur égale à I.

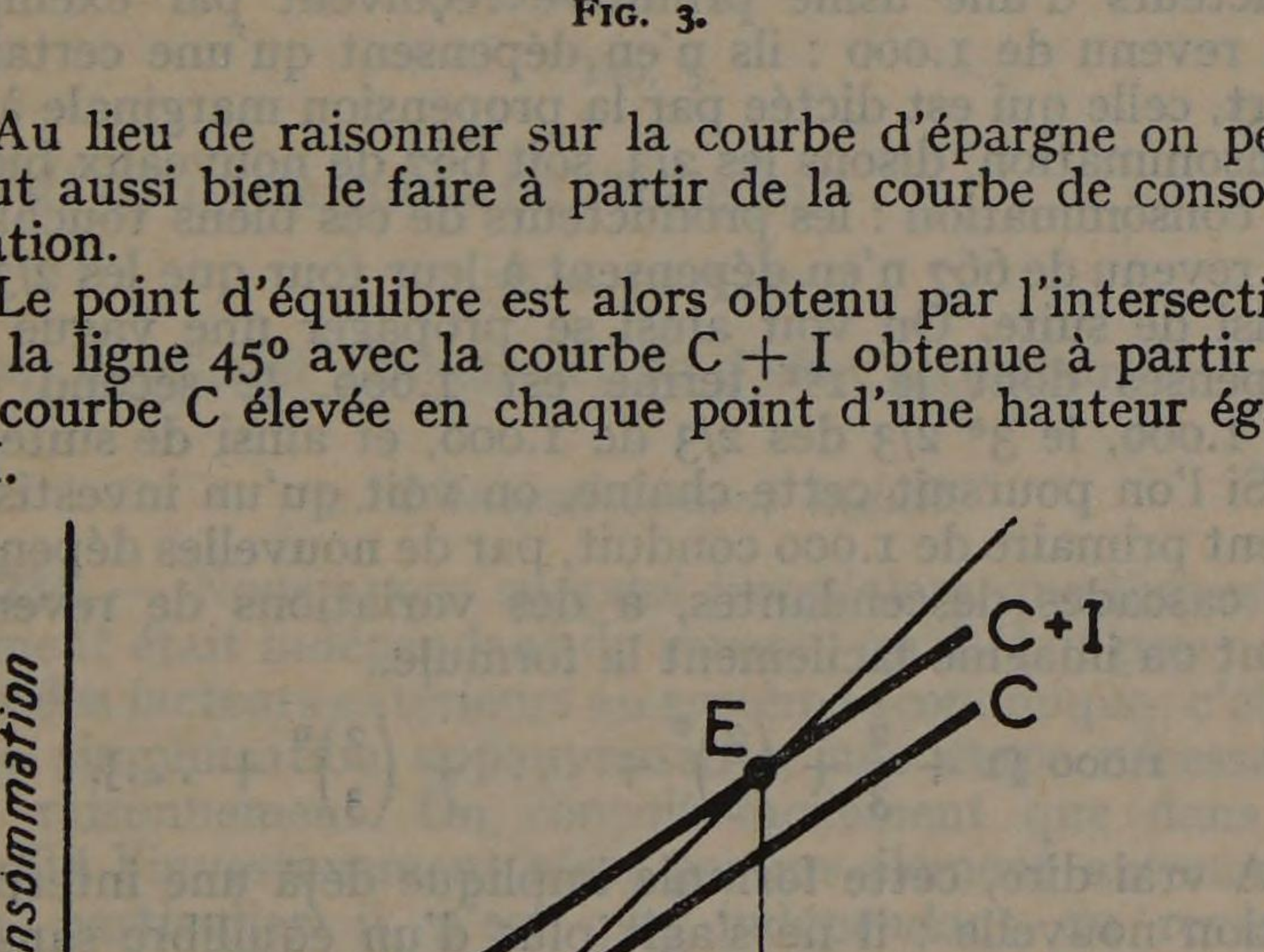


FIG. 4.

233. — B. **Les effets secondaires de l'investissement.** *Le multiplicateur.* — L'analyse économique moderne montre qu'une augmentation de l'investissement net

augmente le revenu national d'un multiple approprié. C'est un effet de multiplication. Comme le dit Samuelson en image aux étudiants, les dollars consacrés à l'investissement [1] sont pour ainsi dire dédoublés, ils ont un pouvoir de démultiplication, ou d'amplification.

Il s'agit ici de ce que l'on appelle encore les effets secondaires de l'investissement, à travers les nouvelles dépenses de consommation qu'engendre un investissement initial donné. C'est le multiplicateur d'investissement. A un investissement initial de 1.000 correspond une vague d'expansion du revenu national. Les constructeurs d'une usine primitive reçoivent par exemple un revenu de 1.000 : ils n'en dépensent qu'une certaine part, celle qui est dictée par la propension marginale à la consommation, disons les 2/3, soit 667 de nouveaux biens de consommation : les producteurs de ces biens touchant un revenu de 667 n'en dépensent à leur tour que les 2/3 et ainsi de suite. On voit ainsi se propager une vague de dépenses dont le 1er terme est 1.000, le second 2/3 de 1.000, le 3e 2/3 des 2/3 de 1.000, et ainsi de suite.

Si l'on poursuit cette chaîne, on voit qu'un investissement primaire de 1.000 conduit, par de nouvelles dépenses en cascades descendantes, à des variations de revenus dont on imagine facilement la formule.

$$1.000\ \left[1 + \frac{2}{3} + \left(\frac{2}{3}\right)^2 + \ldots + \left(\frac{2}{3}\right)^n + \ldots\right].$$

A vrai dire, cette formule implique déjà une interprétation nouvelle : il ne s'agit plus d'un équilibre sans le temps, mais d'une génération à travers le temps. Nous pouvons admettre que cette expression « sériale » a une équivalence statique : la série

$$1 + \frac{2}{3} + \left(\frac{2}{3}\right)^2 + \ldots + \left(\frac{2}{3}\right)^n + \ldots$$

a en effet une limite.

$$\frac{1}{1 - \frac{2}{3}} = 3.$$

Il en résulte que la variation du revenu dR résultant d'un changement de l'investissement initial dI, dérive d'une multiplication par 3 de ce dI, $d\mathrm{R} = 3\ d\mathrm{I}$. Nous

---

[1] *Economics*, p. 265.

retrouvons le multiplicateur d'investissement. Le graphique suivant traduit ce résultat.

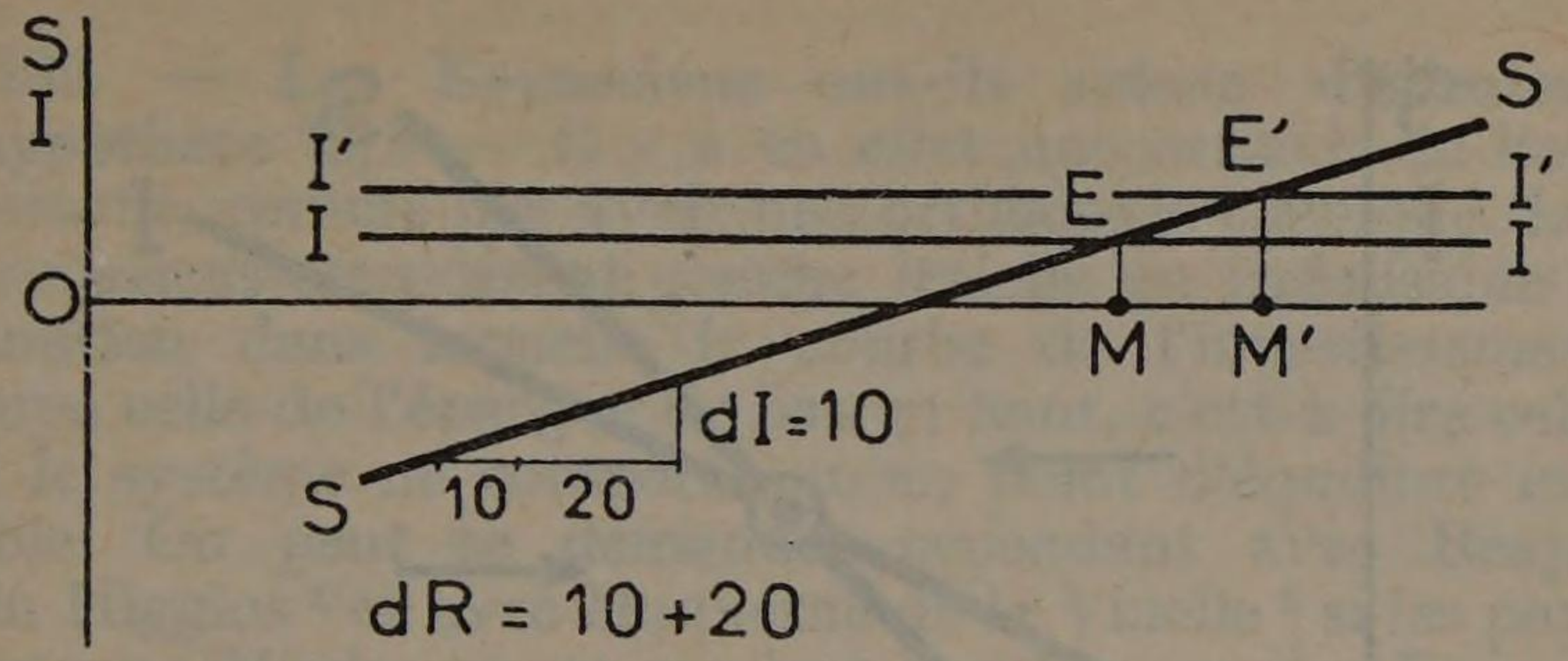


FIG. 5.

un dI de 10 conduit à un dR de 30.

$$30 = 10 + 20$$

dont 10 d'effet primaire et 20 d'effet secondaire [1].

2. *L'investissement induit.*

234. — Nous avons supposé jusqu'alors que l'investissement était indépendant du revenu, qu'il était provoqué par des facteurs extérieurs au système économique; c'était une simplification appauvrissante, une étape nécessaire du raisonnement. On conçoit facilement que dans la réalité l'investissement n'est pas un élément autonome. En particulier il n'est pas indépendant du revenu. Autrement dit, les courbes de l'investissement ne sont pas des horizontales. En pratique, tout le monde sait bien qu'un homme d'affaires aura tendance à investir d'autant plus que ses ventes et son revenu iront en augmentant. On est donc conduit à cette nouvelle idée que l'investissement net aura, du moins dans le court terme, tendance à augmenter avec le revenu. L'augmentation du revenu aura à son tour un effet secondaire sur l'investissement. Nous parlerons alors d'investissement induit par le revenu. La courbe de l'investissement sera inclinée dans le sens montant sur le graphique I — R.

Ainsi le problème de l'équilibre se transforme. Il s'agit de se demander quelles sont les nouvelles positions relatives des deux courbes SS et II, dont l'intersection déter-

---

[1] SAMUELSON, *op. cit.*, 267.

mine le revenu d'équilibre. On conçoit évidemment deux hypothèses :

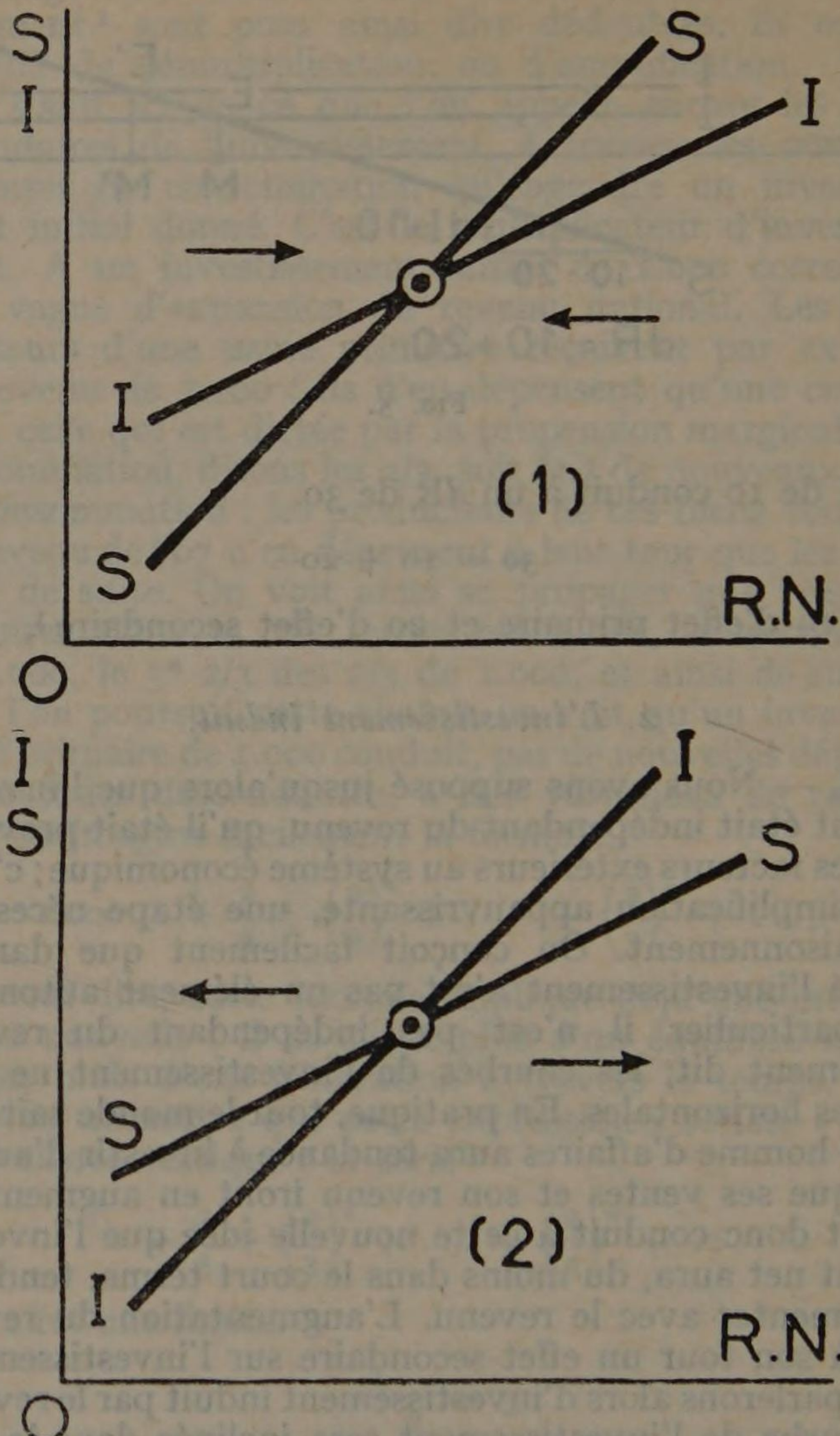


Fig. 6.

Dans l'hypothèse (1) la pente SS est plus forte que la pente II : l'action des hommes d'affaires tend à l'équilibre du système : il en va comme d'un œuf posé sur son côté. Au contraire, dans l'hypothèse (2) la tendance est à l'éloi-

gnement de l'équilibre : l'équilibre est instable comme celui d'un œuf posé sur son sommet [1].

235. — Les Keynesiens ont-ils raison d'éliminer l'hypothèse (2)? — Il y a en effet une orthodoxie keynesienne, comme il y avait une orthodoxie classique. Les Keynesiens considèrent comme irréelle ou irréalisable la situation dans laquelle la courbe de l'investissement coupe celle de l'épargne de bas en haut, c'est-à-dire celle où le système ne comporte qu'un point d'équilibre instable. On peut se demander cependant avec Benjamin Higgins [2] et avec Duquesne de la Vinelle [3] si les pays dits sous-développés ne seraient pas dans ce cas. En particulier à droite du point d'équilibre instable, il y a insuffisance de l'épargne. C'est bien ce qui arrive dans les pays qui commencent un développement capitaliste. Mais les Keynesiens raisonnent sur l'hypothèse n° 1, exclusivement, car elle correspond à la situation des pays capitalistes qui n'ont peut-être pas atteint la maturité ou la stagnation, mais qui sont depuis longtemps largement développés.

§ 3. — Relation Épargne-Investissement.

236. — En économie globale l'épargne n'est plus une vertu. — Plaçons-nous donc dans l'hypothèse (1), il apparaît alors une constatation paradoxale. En économie globale une forte consommation marche de pair avec un fort investissement. L'investissement et la consommation sont concordants et non pas opposés, complémentaires et non pas concurrents, comme cela paraît la norme de l'économie individuelle. Pour l'individu isolé l'épargne est toujours une *vertu*. Pour la communauté nationale elle risque au contraire de devenir un *défaut*, dans la mesure du moins où ne règne pas le plein emploi. Si le plein emploi existe, alors, selon la vue des classiques, il y a coïncidence entre le point de vue social et le point de vue

---

[1] La discussion démonstrative serait analogue à celle relative à la loi classique de la demande et de l'offre. Lorsque la courbe S est au-dessus de la courbe I, cet excès de S amène à une baisse des prétentions des épargnants. Lorsque la courbe S est au-dessous de la courbe I, toutes les épargnes ne trouvant pas à s'investir, la tendance est à la hausse.

[2] B. HIGGINS, *The concept of secular stagnation*, *American Economic Review*, mars 1950.

[3] L. DUQUESNE DE LA VINELLE, *Contribution à l'étude de la maturité économique*, Bull. de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales, Louvain, août 1953, p. 439.

individuel : plus on consomme et moins il est possible de s'adonner à la formation des capitaux. Il en est de même dans les périodes d'inflation. Mais en dehors de ces hypothèses, le paradoxe apparaît.

Pour qu'un sujet puisse épargner avec efficacité pour lui-même, il faut que quelque part dans le système quelque autre sujet se décide à « désépargner ». Mais dans la mesure où les forces capables d'être employées ne sont pas encore toutes employées, tout le monde ne peut pas

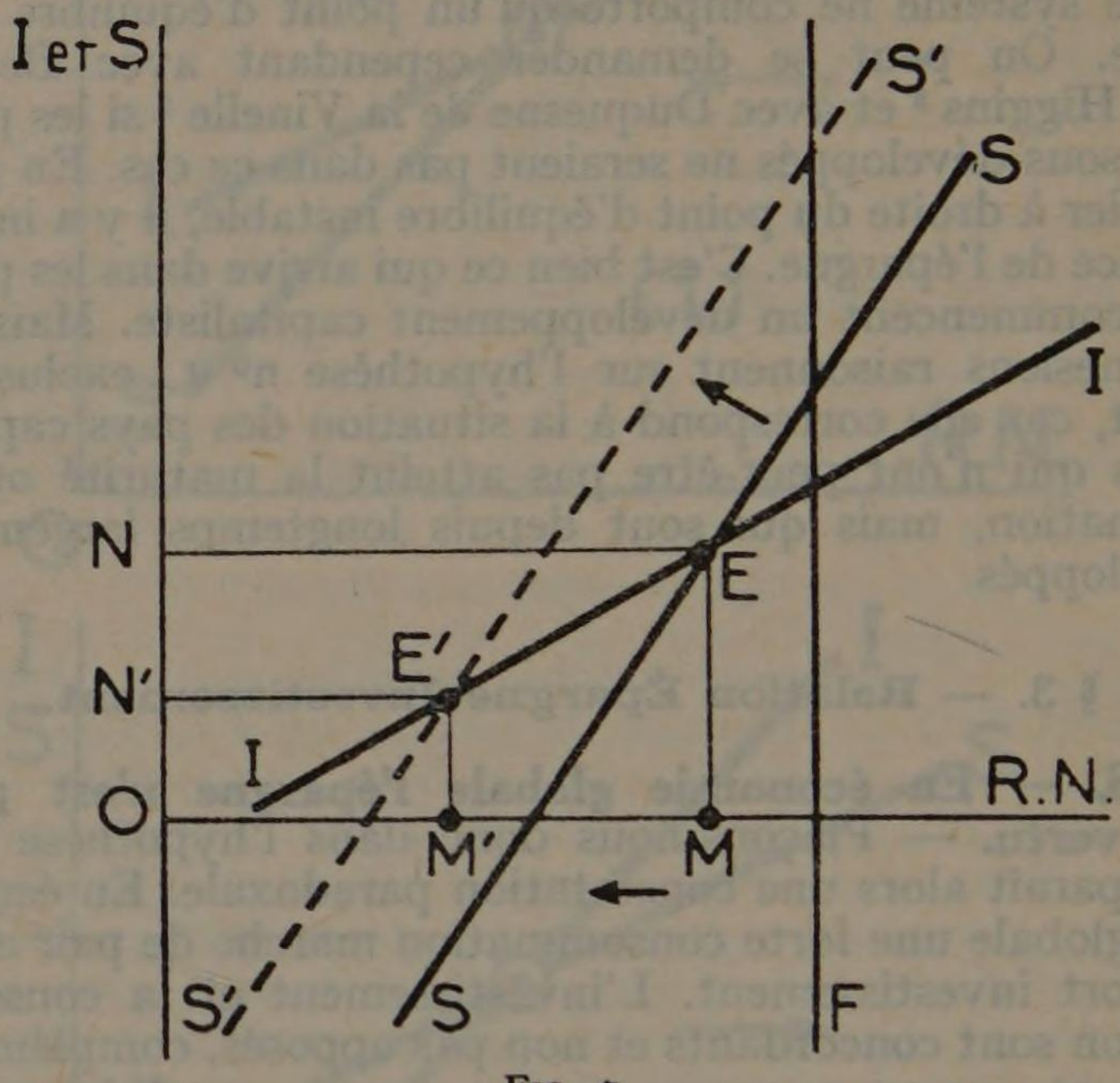


FIG. 7.

à la fois épargner efficacement. Le schéma des courbes SS et II permet de le comprendre. Quand chaque sujet désire augmenter son épargne, cette décision conduit à un relèvement vers le haut de la courbe SS en S'S'. La rencontre de cette nouvelle courbe S'S' avec la courbe II fait déplacer le nouveau point d'impact de E en E'. A une augmentation de l'épargne désirée (S'S') correspond une diminution de l'épargne effectivement absorbable par l'investissement, c'est-à-dire une baisse du revenu national d'équilibre.

237. — La relativité de la notion de plein emploi. — Précisons maintenant la fameuse notion du plein emploi, autour de laquelle s'élabore toute construction

keynesienne. Elle est comme le point de repère universel. Evidemment on pourra manifester quelque scepticisme à l'égard de cette notion. D'abord, c'est une notion toujours relative aux habitudes sociales de la communauté considérée. Il ne s'agit pas, en allant jusqu'à l'absurde, de travailler 24 heures par jour. Mais on dira qu'il y a sous-emploi, lorsque les prix et les salaires ont tendance à augmenter, alors qu'il y a encore une quantité importante de sujets capables de travailler et non appelés au travail, selon les règles coutumières actuellement admises (durée de la journée, de la semaine, du mois et de l'année effective de travail).

238. — L'écart déflationniste. — Ceci étant admis, on peut alors imaginer qu'il y a, à un moment donné, un niveau du revenu national qui correspond à la position de plein

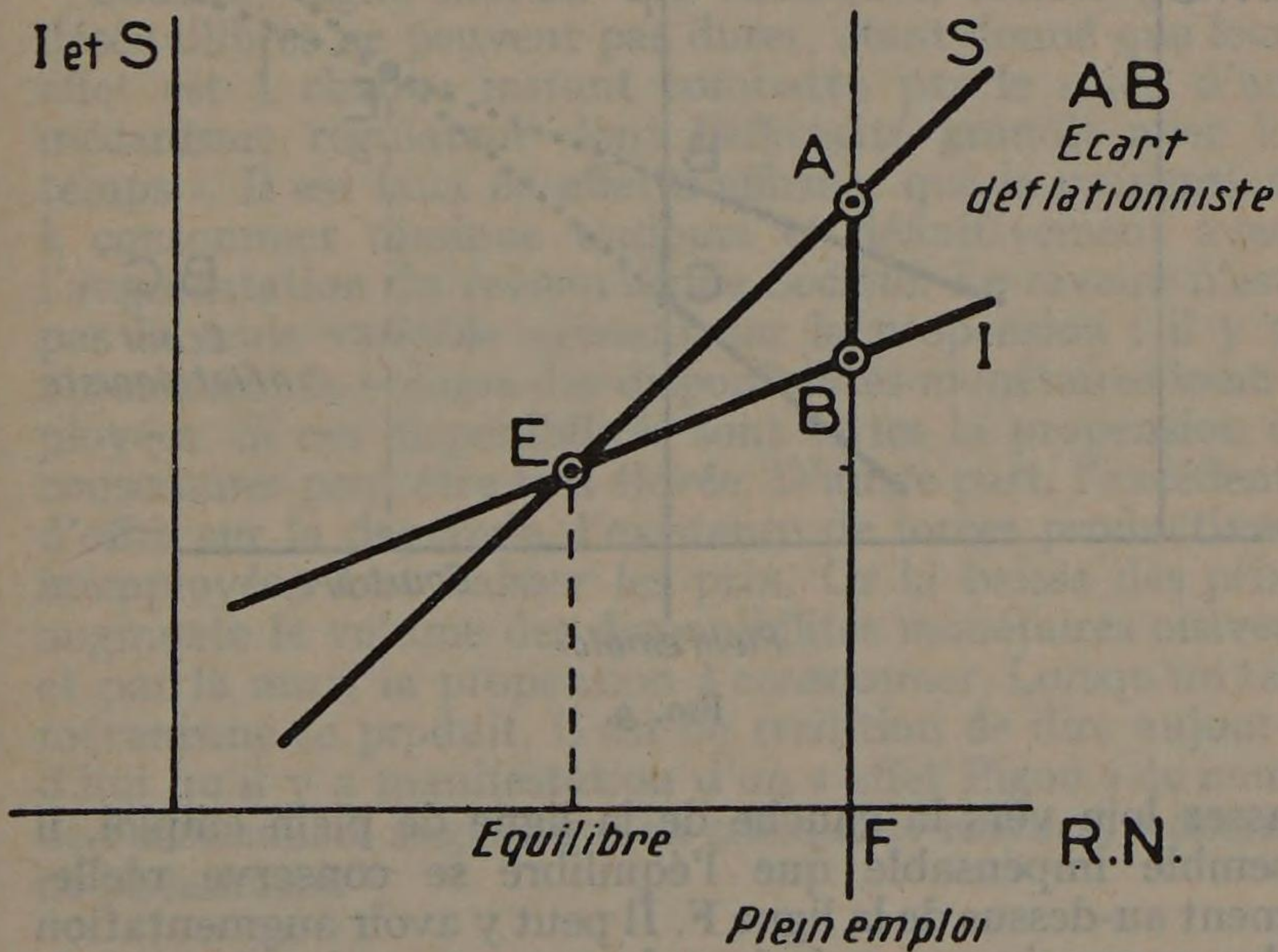


FIG. 8.

emploi. C'est la ligne F du graphique. On voit qu'une augmentation de l'épargne conduit à une réduction du revenu et de l'investissement, à un éloignement de la position du plein emploi (F). Lorsque les deux courbes initiales SS et II se coupent à gauche de la ligne du plein emploi (F), l'augmentation de l'épargne risque d'augmenter l'écart qui existe entre l'insuffisance de l'investissement par rap-

port à l'épargne, on dit qu'il y a *écart déflationniste*. Un supplément volontaire, privé ou public, d'investissement doit intervenir pour combler le fossé responsable du déséquilibre. Et il faut ajouter que, le jeu du multiplicateur intervenant, il suffira, si le multiplicateur est élevé, d'un faible investissement supplémentaire pour rattraper l'écart total [1].

239. — L'écart inflationniste. — Dans l'hypothèse retournée où le point E se trouverait à droite de la ligne F de plein emploi, on serait en présence d'un *écart inflationniste*. Mais il n'y a pas symétrie entre la situation déflationniste et la situation inflationniste. Tandis que dans la première hypothèse, l'équilibre E peut se maintenir

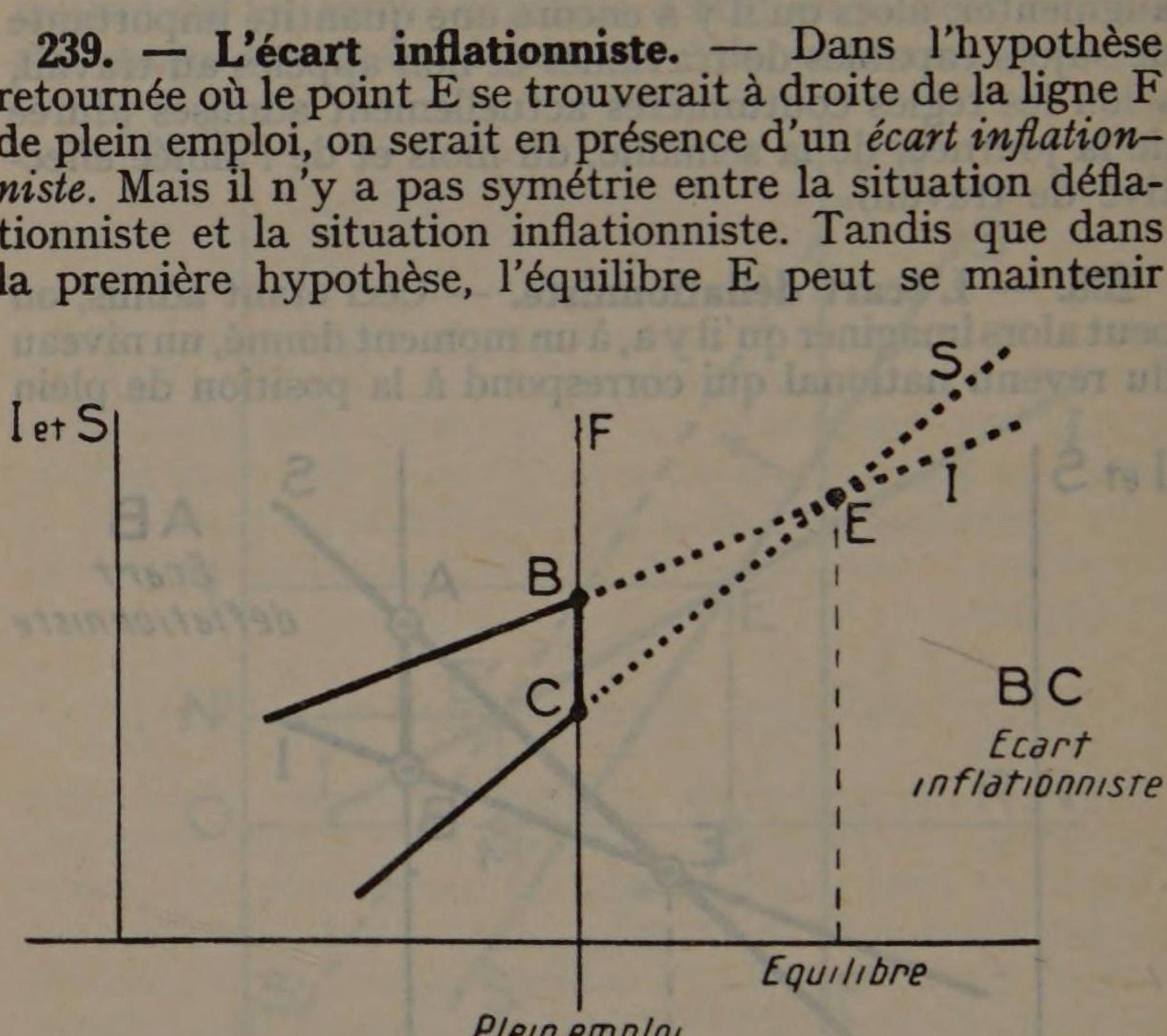


FIG. 9.

assez loin vers la gauche de la ligne de plein emploi, il semble impensable que l'équilibre se conserve réellement au-dessus de la ligne F. Il peut y avoir augmentation des expressions monétaires du revenu national, mais le revenu réel ne peut pas vraiment dépasser le niveau de plein emploi.

240. — La réponse des classiques contemporains aux déductions Keynesiennes. *L'effet Pigou.* — L'enseignement keynesien a marqué de son empreinte la plu-

---

[1] **Si l'écart total est de 15 et si le multiplicateur est 3, un investissement supplémentaire de 5 sera suffisant.**

part des esprits contemporains. En France, si son influence s'est marquée surtout chez les jeunes, il n'y a pas reçu l'adhésion des plus anciens. Les héritiers des classiques ont rajeuni leur argumentation en utilisant le langage keynesien. René Courtin en particulier a procédé à une mise au point très instructive [1].

Si en courte période aucun mécanisme régulateur ne vient réduire la disparité qui s'établit entre la production correspondant au plein emploi et la demande effective, si l'épargne et l'investissement peuvent apparaître comme des grandeurs indépendantes que seules des variations du revenu réel global et l'action des Pouvoirs publics peuvent ajuster l'une à l'autre, cette proposition n'est pas vraie en longue période. Elle n'a pas de valeur générale. Les partisans de la stagnation ou de la maturité se livrent à des extrapolations dangereuses.

Courtin, digne héritier des classiques, estime que les déséquilibres ne peuvent pas durer, étant donné que leur effet est à chaque instant combattu par le « jeu d'un mécanisme régulateur dont l'efficacité grandit avec le temps ». Il est faux en effet d'affirmer que la propension à consommer diminue toujours et définitivement avec l'augmentation du revenu d'une Société. Le revenu n'est pas la seule variable agissant sur la propension : il y a notamment le volume des disponibilités monétaires inemployées. Si ces disponibilités sont fortes la propension à consommer peut être très élevée. D'autre part, l'excédent d'offre sur la demande, l'existence de forces productives inemployées font baisser les prix. Or la baisse des prix augmente le volume des disponibilités monétaires oisives et par là aussi la propension à consommer. Lorsqu'un tel mécanisme se produit, il est de tradition de dire aujourd'hui qu'il y a manifestation d'un « effet Pigou » du nom de l'économiste anglais qui en critiquant Keynes, a décrit ce phénomène [2].

---

[1] Cf. René COURTIN, *Le mécanisme fondamental de l'équilibre global*, Arquivos Economicos, Julho de 1955.

[2] Cf. A. C. PIGOU, *Traduction, introduction et notes*, par G. H. BOUSQUET, Collections des Grands Economistes, publiée sous la direction de L. BAUDIN, Dalloz, 1958.

CHAPITRE II

COMMENT CONCEVOIR UNE THÉORIE DE LA RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL?

Nous posons le problème sous forme d'une interrogation. C'est qu'en effet la théorie de la répartition n'est pas faite d'une manière unique et rigoureuse. Comme toujours en économie politique, il n'y a pas de réponses absolues aux questions que l'on se pose. On a eu trop tendance dans le passé à résoudre des problèmes d'une façon péremptoire. Les solutions correspondaient à la structure de l'esprit des théoriciens, plus qu'à la réalité. Avant de tenter de résoudre n'importe quelle question, il convient toujours d'abord de la bien comprendre, de la bien poser.

241. — Une théorie est-elle possible? — Nous convenons d'abord qu'il n'est pas impossible de bâtir une théorie de la répartition. Il s'est trouvé des esprits pour penser en effet que si la production était apte à être expliquée par des motifs rationnels, il n'en était pas de même de la répartition. Il y aurait des lois de la production, c'est-à-dire des enchaînements nécessaires qui commandent la production. Il n'y aurait pas de lois de la répartition. Le grand Stuart Mill était de cet avis, du moins à la fin de son existence. On s'est servi maintes fois de la comparaison du gâteau pour rendre compte de ce point de vue. La confection du gâteau obéit à des règles *nécessaires*, qui ne peuvent pas être (*nec esse*) autrement que ce qu'elles sont. Au contraire le partage du gâteau n'a pas à respecter des règles semblables : la confection des parts, et c'est bien ce qu'évoque le terme de répartition, peut être ainsi, ou autrement. On peut donner beaucoup plus à l'un qu'à l'autre. Les philosophes diraient que la répartition est *contingente*.

Convenons cependant que ce partage n'est pas un acte de pure liberté. Ce n'est pas un acte absurde. Et nous sentons bien ici que tout partage évoque un sentiment de *justice*. On ne peut pas donner n'importe quelle part à

n'importe qui. Ce n'est pas le domaine du caprice. Il y a là aussi des règles à respecter. La question, c'est de savoir si les règles de la répartition sont les mêmes que les règles de la production. Nous avons déjà évoqué ce problème en nous demandant au tome I (nº 603) si la *justesse* des échanges réalisait spontanément la *justice*. C'est toujours le même problème qui est en jeu.

Cela revient à dire qu'une théorie de la répartition n'est pas impensable. Les problèmes de partage sont eux aussi capables d'explications rationnelles, quitte à se demander si la rationalité qui intervient à leur sujet est de même nature que la rationalité par laquelle on explique les problèmes de production.

Une théorie de la répartition est possible. Mais comment donc l'élaborer ?

242. — Deux familles de théories. — Ne soyons pas étonnés. Comme dans la plupart des questions que nous avons à traiter, il y a, au regard des problèmes de la répartition, deux grands types d'esprit. Il y a ceux qui estiment que la formation des revenus individuels s'explique par des processus de pensée semblables à ceux utilisés dans la théorie des prix : dans une atmosphère individualiste, libérale et atomistique, qui aurait correspondu en somme à la première forme du capitalisme, il y aurait eu des lois de la répartition de même style que les lois de la production.

En face de cette première famille de penseurs, nous en découvrons une seconde qui s'est surtout développée depuis que le capitalisme s'est transformé, en devenant de moins en moins atomistique, de plus en plus moléculaire. On passerait alors d'une analyse microscopique à une analyse macroscopique de la formation des revenus. Les lois de la répartition ne seraient plus le simple corollaire des lois de la production.

Donnons quelques détails sur ces deux grandes conceptions.

I[er]. — La répartition, résultat du fonctionnement du marché des services producteurs.

Il était bien tentant pour les premiers théoriciens de lier la théorie de la répartition à la théorie de la production. C'était une manière à la fois commode et rigoureuse

de donner unité à la science économique. C'est ce que fait la théorie dite « néo-classique ».

243. — L'élargissement des notions de prix et de marché. — En simplifiant les choses, on pourrait dire que tout ce qui a vocation à l'économicité doit avoir un prix, et que tout prix se détermine sur un marché. Dans la mesure donc où l'on a voulu bâtir une théorie économique de la répartition, il n'est pas étonnant que l'on ait été amené à considérer les revenus comme les prix des services producteurs. C'est Walras qui a le mieux dégagé cette conception. On ne peut prétendre prendre part à la distribution du gâteau que si l'on a aussi pris part à sa production. Il n'y a pas de répartition possible sans production préalable ou simultanée. Cela paraît la simple raison. Si jamais on pouvait recevoir quelque chose gratuitement, sans contre-partie, sans un apport personnel à l'œuvre créatrice, ce serait une faveur inexplicable. Ou du moins elle ne serait explicable que par des motifs extra-économiques : il s'agirait par exemple de venir au secours d'un sujet malade ou affaibli, incapable de produire. Cette distribution apparemment gratuite, devrait être finalement équilibrée par un prélèvement opéré sur la part des autres.

Il ne peut y avoir revenu que là où il y a eu un apport productif. Il s'agit alors de se rappeler quels sont les divers apports productifs pensables. Chacun d'eux sera considéré comme un élément qui se vend et s'achète sur un marché, à un prix déterminé, selon les mécanismes que nous avons déjà dégagés. C'est ce qui a fait dire que la théorie de la répartition des revenus était le sous-produit de la théorie de la production. Il y aurait une seule réalité que l'on pourrait envisager sous deux optiques différentes, de même que l'on peut voir une pièce de monnaie ou une médaille par son avers et par son envers. Le revenu d'un sujet économique n'est pas autre chose que le prix du service producteur dont il a été l'apporteur. C'est par le canal du marché des services producteurs que l'on peut prétendre seulement déterminer le niveau rationnel de tel ou tel revenu.

244. — L'entrepreneur agent de la répartition. — Un personnage apparaît dans la construction classique comme le centre essentiel de tout le système. Nous avons eu déjà l'occasion de le situer (tome I, nº 335) : c'est

l'entrepreneur. Il se présente comme une sorte d'architecte. C'est lui qui oriente la production, rémunère les facteurs de production qu'il choisit librement, perçoit le prix de vente des produits, et garde entre ses mains la différence entre les sommes qu'il reçoit et celles qu'il dispense.

Walras dira que l'entrepreneur assure la jonction entre deux séries de marchés : les marchés des produits, les marchés des services producteurs. C'est par le canal de ces derniers que se forment les revenus fondamentaux.

245. — Trois services producteurs. — Trois types de revenus. — Nous retrouvons naturellement les trois facteurs de la production. Pour fabriquer un produit, l'entrepreneur doit se procurer du travail, des capitaux et des matières premières, un emplacement, une certaine portion d'espace. Il obtiendra ces facteurs, ou du moins les services rendus par ces facteurs (d'où le nom de services producteurs) en se présentant sur des marchés comme acheteurs, et en passant des contrats avec les détenteurs, qui, eux, se présentent comme vendeurs. Ainsi l'entrepreneur va-t-il acheter du travail, travail de manœuvre, travail d'ouvrier qualifié, travail d'ingénieur, etc... On parlera d'un marché du travail : les ouvriers vendent non pas leurs forces de travail mais les services qui en résultent. Un prix va en résulter : c'est le taux du *salaire*.

Les propriétaires de capitaux à court et à long terme, les épargnants, les banquiers, vont prêter ces capitaux, c'est-à-dire vendre les services procurés par ces capitaux pendant un certain temps. Un prix va en résulter : c'est le taux de l'*intérêt*. Les propriétaires des biens naturels fonciers vont eux aussi vendre les services procurés par la disposition du sol ou de l'espace. Un prix va en résulter : on l'appellera d'un nom qui est plus contingent que logique, la rente du sol, du mot anglais *rent* qui veut dire fermage. Ainsi les prix payés par l'entrepreneur pour disposer des services des facteurs de production, sont les revenus des détenteurs de ces facteurs. Les classiques avaient bien distingué trois revenus fondamentaux : le salaire, l'intérêt, la rente.

246. — Un quatrième revenu. Le profit de l'entrepreneur. — L'entrepreneur a eu l'initiative de la production. Il en a la responsabilité. Il accepte l'aléa. Si les

dépenses engagées dépassaient les recettes réalisées, c'est lui seul qui supporterait la perte. Mais sa raison d'être est d'entretenir une différence positive entre les recettes et les dépenses. Cette différence constituera sa rémunération. On l'a appelée d'un nom qui a une consonance péjorative, le *profit*. Ce profit constitue le quatrième revenu fondamental, effet dernier d'une répartition conforme aux lois du marché.

247. — La répartition résulte d'un mécanisme automatique. — On voit ainsi que dans une telle conception les revenus se forment spontanément. Personne ne décide par avance ce qu'ils seront. Ce sont les échanges qui les déterminent par les rencontres sur les divers marchés. Les classiques pouvaient voir là une application de leur idéal naturaliste. Il n'y a pas à confier à un répartiteur suprême la tâche difficile de donner à chacun ce qui lui est dû. C'est le jeu naturel de marchés libres et solidaires qui assure automatiquement cette répartition optima. Tous ceux qui participent à l'œuvre collective de la production reçoivent spontanément l'équivalent de leur apport. La *justesse* des échanges sur les marchés des services producteurs assure la *justice* des revenus perçus.

248. — La rémunération d'un facteur tend à être égale à sa productivité marginale. — L'école marginaliste apporte ici son complément explicatif. Elle a donné l'idée d'un calcul qui permette de déterminer la part rationnelle de chaque agent. C'est ce que l'on appelle le problème de l'*imputation*. Lorsque le produit a une valeur V, quelle est la part de V qui est imputable à l'apport du facteur F ? Raisonnons par exemple sur le salaire. Pour savoir quel est le salaire rationnel, on imagine que l'entrepreneur embauche un travailleur supplémentaire, on l'appellera le travailleur marginal. L'entrepreneur s'aperçoit qu'avec ce travailleur marginal la valeur du produit augmente disons de dV. On peut penser dans une première approximation que cette augmentation est imputable au travailleur marginal : elle correspond à la *productivité marginale*. En pure logique, l'entrepreneur ne peut pas allouer à cet ouvrier un salaire supérieur à dV, sinon il serait en perte : le travailleur lui coûterait plus qu'il ne lui rapporte.

Comme on suppose tous les ouvriers interchangeables, le salaire de l'ouvrier marginal est aussi le salaire de

n'importe quel autre ouvrier semblable. En poursuivant le raisonnement on arrive à la proposition : la justesse de l'échange implique que la rémunération d'un ouvrier tende à être égale à sa productivité marginale. Ce que l'on dit d'un ouvrier peut se répéter pour les autres facteurs de production. Précisons que ce raisonnement suppose implicitement qu'il n'y a pas de rendement d'échelle.

249. — La connaissance d'un revenu individuel résulte d'une multiplication. — Les théoriciens dont nous résumons les conceptions aboutissaient à cette autre conclusion. Puisque la répartition est la contre partie d'une production, puisqu'un revenu est un autre nom donné à un prix, pour connaître tel ou tel revenu individuel, il suffit de se livrer à une opération simple, de faire une multiplication, de calculer un produit.

On connaît le prix de tel facteur de production, le taux du salaire par exemple. Pour connaître le revenu de tel salarié, il suffit de savoir la quantité de travail que l'ouvrier est capable de fournir sur le marché durant cette période. On multipliera la quantité Q_T par le prix unitaire P_T, le produit $Q_T \times P_T$ exprime le revenu cherché.

250. — Distinction du problème économique et du problème social. — Ce passage du calcul d'un prix de facteur abstrait à l'établissement d'un revenu concret de personne, évoque la distinction de l'économique et du social. Pour beaucoup d'esprits, savoir comment se répartissent les revenus entre les personnes, c'est un problème humain, un problème social. Calculer un prix c'est un problème de comptabilité, un problème économique. On voit alors la conclusion à laquelle on est conduit par le raisonnement des classiques. Le problème social de la répartition est en grande partie commandé par le déterminisme économique des marchés et des prix. On ne peut pas augmenter comme on le voudrait les revenus des personnes. Ces revenus dépendent de la place que ces personnes occupent sur les marchés où elles accèdent, et de la quantité de services producteurs dont elles disposent. Il convient alors de savoir si l'on peut agir à volonté sur ces conditions préalables à l'accès au marché. On devine facilement que la législation a ce pouvoir en déterminant par exemple le régime de la propriété, la longueur de la durée du travail. Mais, dans le cadre

d'institutions juridiques données, le déterminisme des prix a toute son emprise.

§ 2. — La répartition résultat d'une conjonction complexe des mécanismes du marché et des luttes entre groupes sociaux.

La conception que nous venons de dégager a pu correspondre en gros à la réalité économique, celle du XIX^e^ siècle libéral, alors que régnait un capitalisme disséminé. En fait, au fur et à mesure que ce capitalisme a vieilli en se coagulant, elle a paru de moins en moins adaptée.

251. — Justice commutative et justice distributive. — Les socialistes d'une manière générale, et Karl Marx plus spécialement, ont fait réfléchir sur le caractère relatif des conceptions classiques. C'est à l'intérieur d'une structure donnée que le déterminisme des marchés s'impose. Les résultats, même exacts, des échanges économiques n'ont valeur humaine que si les conditions de départ respectent les exigences humaines fondamentales. La justice qui résulte des échanges, c'est-à-dire la *justice commutative*, n'a ainsi qu'une valeur relative. Ainsi les sujets affaiblis ne peuvent pas participer à des échanges équitables; ils ne retireront de leur participation que des revenus inférieurs, insuffisants. Au contraire les sujets les plus forts triompheront toujours : ils verront toujours grossir leurs revenus, les forts risqueront d'abuser des faibles. Une exploitation devient possible. C'est donc qu'au-dessus de la *justice commutative* il est une autre forme de la justice, celle que les canonistes avaient appelée la *justice distributive*, celle qui consiste non pas tant à donner à chacun ce qui lui revient d'après les lois de la production et de l'échange, mais ce qui lui est dû en tant qu'être humain, en fonction de ce qu'il est ou de ce qu'il doit être. Sans doute la détermination de ce revenu plus juste est-elle beaucoup plus difficile que celle qui résulte des mécanismes de l'échange. Ce n'est pas une raison pour renoncer à la rechercher.

252. — L'altération des structures. — Précisément les structures, que les classiques avaient cru immuables, se sont elles-mêmes transformées, en altérant les méca-

nismes des marchés idéaux. On ne peut plus élaborer une théorie de la répartition en faisant abstraction de ces transformations de structures.

En même temps que l'on doit noter les transformations de structures qui se sont opérées d'elles-mêmes, peut-être convient-il aussi de préparer des transformations conscientes destinées à s'approcher de la justice distributive ?

De toute manière on prend conscience qu'une théorie de la répartition ne peut se bâtir sans demander secours, en même temps qu'à une théorie des prix, à une théorie des structures.

Nous devons expliquer maintenant comment les transformations les plus notoires de structures se sont faites par la prédominance des phénomènes macroscopiques sur les phénomènes microscopiques. Des groupes sociaux se sont constitués. L'Etat a pris une importance grandissante.

253. — La constitution des groupes sociaux. — Les sujets économiques n'accèdent plus au marché, chacun pour soi, dans l'isolement, dans l'ignorance des comportements des autres, comme l'avaient imaginé les premiers théoriciens. Les réactions ne sont plus microscopiques. Elles deviennent de plus en plus macroscopiques.

En matière de répartition, le fait le plus marquant est celui de la constitution des syndicats ouvriers. Dans la mesure où les syndicats accèdent au marché à la place des ouvriers isolés, et dans la mesure où le salaire reste ainsi un prix, ce n'est plus un prix au sens concurrentiel des classiques.

Mais surtout, l'intervention des syndicats fait que le salaire cesse d'être considéré comme un prix. La notion même de marché du travail tend à s'estomper. Le travail cesse d'être regardé comme un facteur abstrait de production. Il est pour le monde ouvrier, d'*abord* un revenu qui, quelles que soient ses répercussions sur le coût de production, doit assurer à son titulaire une situation humainement digne.

Mais si les ouvriers ont été les premiers à se grouper, ils n'ont pas été les seuls. Les entrepreneurs l'ont fait aussi à la même époque (voir tome I, n^{os} 373 et s.) par souci de sauvegarde, dans les périodes de crise, par souci aussi de conquête dans les périodes de prospérité. Ce n'était donc pas d'abord ou pas encore pour réaliser plus de jus-

tice dans la formation des profits. Mais le fait existe déjà et transforme à son tour le climat.

Enfin, comme l'a précisé Jean Marchal, les agriculteurs s'ils n'ont pas usé du groupement, ont agi collectivement d'une autre manière en demandant, grâce à leur puissance électorale, la protection de l'Etat (droits de douane, fixation du prix, octroi de subvention) sans laisser jouer les mécanismes du marché. Seuls les titulaires d'intérêts, disséminés et plus suspectés par l'opinion, n'ont pas su ou n'ont pas pu se grouper. Et c'est pourquoi, selon J. Marchal, l'intérêt est demeuré un revenu de facteur, et non point devenu, lui aussi, un revenu de personne.

254. — L'importance grandissante de l'Etat. — En atmosphère libérale l'Etat n'était pas absent. Mais sa présence était discrète. Ses impôts étaient légers, ses dépenses timides. Son intervention ne troublait guère les mécanismes du marché. Aujourd'hui l'Etat est présent partout, d'une façon massive qui altère ces mécanismes et qui même les supprime. Le domaine des services publics s'agrandit. L'Etat achète du travail, il emprunte des capitaux. Et surtout il prélève par l'impôt, il dépense en grands travaux, il investit. L'ordre de grandeur de son intervention transforme les règles traditionnelles de la répartition. L'Etat devient capable de créer ou de déplacer des revenus, en dehors du fonctionnement des marchés classiques. Essayons de caractériser ces revenus hors marché.

255. — Le problème des faux revenus. — Lorsque l'Etat subvient à ses dépenses en dehors des procédés orthodoxes que sont l'impôt et l'emprunt, en usant de sa souveraineté pour créer de la monnaie, soit sous forme de billets, soit sous forme de crédits bancaires, tout se passe comme s'il engendrait aussi de nouveaux revenus. Mais pour qui réfléchit un instant, il apparaît que ces nouveaux revenus sont illusoires. Et c'est là où les partisans de la théorie classique reprendraient l'avantage. C'est en courte durée et pour le bénéficiaire individuel seulement qu'il y a création de revenu. En fin de compte et pour la communauté il s'agit seulement de revenus apparents que l'on a pour cela qualifiés de « faux revenus ». A moins que cette distribution de billets aux créanciers de l'Etat (fonctionnaires, pensionnés, fournisseurs) soit le prélude d'une augmentation de la production, elle ne

peut qu'aboutir à une augmentation de la demande globale en face d'une offre globale inchangée, c'est-à-dire à cet écart qui constitue l'inflation. En dernière analyse une lutte va se faire entre les titulaires des faux revenus (ou revenus sans contre-partie) et les titulaires des vrais revenus qui devront leur abandonner quelque chose de leur part de la production. La création de monnaie aura altéré la distribution conforme aux exigences de la production.

256. — Les revenus de transfert. — Lorsque l'Etat utilise son budget comme un filtre, ou comme une pompe aspirante et refoulante, c'est-à-dire lorsqu'il redonne aux sujets faibles de l'économie les sommes qu'il a prélevées par l'impôt ou par l'emprunt sur les sujets forts, on voit qu'il *déplace* des revenus préalablement dégagés par les mécanismes du marché.

Il ne s'agit pas non plus de création de revenus. On parle de revenus de transfert. Il s'agit de subventions données aux producteurs dans l'embarras ou aux constructeurs gênés, d'indemnités distribuées aux chômeurs, de pensions données aux vieillards, aux infirmes. Bien que ne faisant pas partie du budget général, les sommes prélevées et distribuées par la *Sécurité sociale* contribuent à la formation de ces revenus de transfert.

257. — Distribution primaire et redistribution des revenus. — Pour rendre compte de ces nouvelles pratiques on a utilisé ces expressions de distribution primaire et de distribution secondaire ou de redistribution des revenus. Elles donnent satisfaction aux esprits anciens et aux esprits modernes. Tout se passe en effet comme si la formation des revenus se faisait aujourd'hui en deux temps. Dans un premier temps, il se fait une répartition conforme aux impératifs de la production, ceux que nous avons caractérisés au premier paragraphe. Comme cette première répartition est humainement boiteuse, juste sans doute au sens commutatif, mais non pas juste au sens distributif, alors on la corrige par une deuxième répartition qui n'obéit plus cette fois aux règles des marchés, mais qui retient d'autres critères. Et c'est la redistribution des revenus par le budget ou par la Sécurité sociale.

Il n'est du reste pas sûr que par suite des phénomènes d'incidence, c.-à.-d. de ses répercussions indirectes et d'abord invisibles, la redistribution aboutisse aux résul-

tats qu'elle recherche. Pour la Sécurité Sociale, on a fait remarquer que les gens les plus riches et les mieux informés pouvaient en profiter le plus. Au niveau du budget, la manière dont est collecté l'impôt, notamment en faisant participer les tiers à la déclaration des revenus qu'ils distribuent, ouvre la porte à la fraude, dont peuvent bénéficier les sujets les plus riches. L'impôt sur les sociétés tel qu'il est établi en France, peut lui aussi fausser la redistribution.

§ 3. — La difficulté d'une théorie actuelle de la répartition.

De ces développements simplifiés, il ressort une conclusion. Il est difficile d'exposer aujourd'hui une théorie convenable de la répartition. Cette théorie ne peut être à l'heure actuelle qu'une anticipation, une préfigure complexe et incomplète d'une théorie à venir.

Le problème qui se pose est celui de savoir si les déterminations économiques se font selon des enchaînements de type mécanique (vous avez remarqué combien de fois nous avions employé le terme de « mécanismes ») à la manière de forces physiques qui se composent aveuglément selon des processus d'égalisation ou d'équilibre, comme si les hommes assistaient à ces enchaînements dont ils sont l'*objet*, *ou* si ces déterminations ne se font pas selon d'autres enchaînements de type plus psychologique où les hommes groupés prennent conscience de leur influence, de leur qualité de *sujet*, par là même de leur *puissance*, dans des rencontres collectives où l'idée de *combat* l'emporte sur l'idée de *marché* [1].

258. — Le caractère complexe de la théorie. — La théorie de la répartition ne peut plus être uniquement aujourd'hui un simple corollaire d'une théorie des prix. Elle ne peut pas être non plus une théorie entièrement autonome, d'un type nouveau; nous voulons dire celle d'un combat politique ou d'influences psychologiques. Sa difficulté provient de ce qu'elle doit être à la fois l'une et l'autre, et c'est en cela qu'elle est complexe.

Il demeure en effet dans la formation des revenus contemporains des déterminismes conformes à ceux qu'avaient pressentis les classiques : il y a des nécessités

---

[1] Cf. H. GUITTON, *Les rencontres économiques*, *Revue économique*, 1955, n° 6.

qui demeurent, on ne peut pas en dernière analyse distribuer ce qui n'a pas été ou ce qui ne sera pas produit. Mais en même temps, et principalement à cause de la constitution de nouveaux agglomérats sociaux et de la pression des groupes devenus conscients de leur puissance, les revenus cessent de se former selon des processus atomistiques, selon des rencontres individuelles qui se généralisent; les rencontres deviennent collectives, on décide par avance ce que devra être la part globale du groupe avant que les contacts individuels ne se soient produits.

Il n'y aura plus un déterminisme précis, rigoureux, ponctuel. Il subsistera sans doute un déterminisme, mais plus souple, plus lâche. Il se fera des paris, des anticipations. Il y aura des incertitudes, des risques de rupture, des menaces, des compromis. C'est à la suite de négociations, après des combats plus ou moins dangereux, que l'on saura finalement ce qu'est la part de chacun [1].

259. — Les grandes étapes de la théorie. — C'est dans cet esprit que nous allons maintenant tenter de comprendre la formation des quatre revenus fondamentaux que les classiques nous on fait découvrir. Bien qu'il soit difficile de se représenter ce qu'est chacun d'eux, détaché des trois autres, dans un monde où a toujours régné la solidarité, et où les données globales deviennent plus importantes que les données individuelles, nous procéderons à quatre analyses partielles, nous réservant de revenir dans un dernier chapitre sur le problème général envisagé cette fois dans son aspect plus statistique que conceptuel.

Nous commencerons par l'analyse des revenus qui paraissent les plus essentiels : les revenus du travail. Nous poursuivrons par celle des revenus que nous appelons sans travail, que d'autres dénomment les revenus de la propriété : l'intérêt et la rente. Nous envisagerons

---

[1] Toute cette analyse est inspirée par la pensée de Jean MARCHAL qui est parmi les auteurs français celui qui a le mieux marqué les caractères de cette transformation théorique et en a le mieux fait sentir la nécessité.

Jean MARCHAL a publié plusieurs travaux originaux sur cette grande question. V. spécialement *Approches et Catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition*, *Revue Economique*, mars 1952. V. tout le n° mai 52 de la *Revue Economique* et *Théorie moderne des salaires et théorie générale de la répartition*, *Revue Economique*, juillet 1955.

J. MARCHAL et J. LECAILLON, *La répartition du revenu national*, 3 tomes parus en 1960 aux Editions Génin.— J. LECAILLON, *Croissance et Politique des revenus*, Paris, 1964.

ensuite le revenu de l'entreprise ou de l'entrepreneur : le profit.

Nous achèverons enfin, en jetant un coup d'œil sur les résultats globaux de la répartition et sur les problèmes d'ensemble de la consommation et de l'épargne.

TITRE II

LES REVENUS DU TRAVAIL

C'est à l'analyse du salaire que nous allons nous consacrer. C'est bien en effet le salaire qui exprime le plus couramment le revenu du travail. Nous nous proposons de rechercher les *caractères spécifiques* de ce mode de rémunération du travail que l'on appelle le salaire. Nous passerons ensuite en revue les grandes *théories* explicatives du salaire. Nous rechercherons enfin comment la *politique* contemporaine a transformé la notion jusqu'alors traditionnelle de salaire.

CHAPITRE PREMIER

LES CARACTÈRES SPÉCIFIQUES DU SALAIRE

§ 1er. — La nature du salaire.

On a souvent coutume de dire : « Tout travail mérite salaire », c'est là une formule morale ou littéraire. Ce n'est pas une expression économique. Tout travail n'est pas en effet salarié. Il n'y a salaire que là où existe un travail fait dans la dépendance.

260. — Travail indépendant et travail dépendant. — Ce n'est pas l'étymologie du mot salaire qui peut ici nous éclairer. Salaire vient du mot latin : *salarium*. C'était la somme donnée aux soldats romains pour acheter du sel. Sans doute le soldat était-il un sujet dépendant; mais on ne voit pas le lien entre cette dépendance et l'achat du sel.

Pour caractériser cette dépendance c'est une analyse sociologique, puis juridique, qu'il faut esquisser. On peut travailler pour soi, sans rendre de compte à personne : c'est ce que font aujourd'hui encore le paysan ou l'artisan. Ils sont bien des travailleurs manuels. Ils ne sont pas des salariés. La rémunération d'un travail indépendant n'est pas un salaire.

Seul est salarié celui qui travaille dans la dépendance d'un autre. A cet égard on peut dégager trois aspects de la dépendance : juridique, technique, économique.

261. — Dépendance juridique. — Il n'y a dépendance juridique que s'il existe une certaine dissociation des fonctions humaines. Un donneur de travail se trouvera en face d'un sujet capable de l'exécuter : il lui confiera ce travail. Le travailleur demeurera sous la direction du maître. Dans l'antiquité la direction était totale : c'était l'esclavage. La dépendance était maxima. Depuis lors l'esclavage a disparu, le travailleur a cessé d'être la chose du maître. Mais une servitude est demeurée. Le salariat

serait, pour certains, comme une survivance réduite d'un régime passé : une servitude réduite, à court terme.

Le travailleur ne se vend plus. Il se loue. Le Droit Romain avait déjà distingué deux sortes de location humaine, deux types de contrat de locatio. Dans la « locatio operis faciendi », le maître ne loue pas la personne, mais les services de cette personne nécessités par la réalisation d'une œuvre bien précise; on ne loue pas le tailleur, mais ses services en vue de réaliser un habit. Le tailleur reste libre d'organiser son travail comme il l'entend pourvu que l'habit soit livré correctement.

Dans la « locatio operarum », c'est toute la capacité du travailleur qui est louée, sans objectif précis : c'est le contrat de salaire. Le travailleur s'abandonne pour ainsi dire à son maître qui dispose de lui comme il l'entend. Le salariat c'est la « locatio » de la disposition de soi. Durant le temps où il dure, c'est une perte de disponibilité, un abandon de liberté.

262. — D'une dépendance indéterminée à une dépendance déterminée. — Initialement il régnait dans le salariat une grande indétermination sur la disposition de soi. Il y avait indétermination sur la durée du travail (sa quantité), sur l'objet du travail (sa qualité). L'évolution s'est faite en apportant progressivement des limites de plus en plus précises, de plus en plus étroites, à cette indétermination. On ne peut plus faire travailler n'importe quel sujet (femme ou enfant) à n'importe quelle tâche, dans un temps ou dans un lieu indéterminés. La détermination croissante de tous ces détails fait heureusement décroître la dépendance. Elle ne la fait toutefois pas disparaître. C'est elle que la Cour de cassation considère toujours comme essentielle à l'existence d'un contrat de salaire. Dès qu'il y a salaire, il y a dissymétrie humaine. Le salariant dirige le salarié. L'un est dirigeant (participe présent), l'autre est dirigé (participe passé).

263. — Dépendance technique. — A la différence du travailleur indépendant, le salarié n'a pas le choix de l'outil, de la matière première, de ses gestes, de l'organisation du travail. Historiquement au moins il a subi une organisation technique préparée en dehors de ses avis.

264. — Dépendance économique. — Elle concerne la rémunération, c'est-à-dire la nature même du salaire. On pourrait poursuivre ici l'analyse de l'idée d'indétermination. Primitivement il y avait rémunération en nature; il en résultait une grande dépendance. Le maître assurait à son travailleur le toit, le vivre, le vêtement... peut-être même le loisir, sans qu'on sache la valeur précise de ces rémunérations. Mais alors le serviteur était lié à la personne de son maître et aux modes de vie que ce dernier avait choisis pour lui, comme un bon père de famille. C'était ce qu'on a appelé le paternalisme : la bienfaisance dans la dépendance.

Là encore il s'est fait une évolution. La rémunération en nature a été progressivement interdite.

Dans l'immense majorité des cas, les salariés sont payés exclusivement en *monnaie;* toutefois certains travailleurs reçoivent en *nature* une partie de leur rémunération, comme les domestiques logés et nourris, les ouvriers mineurs quand la compagnie leur alloue gratuitement une certaine quantité de charbon, certains employés et fonctionnaires qui sont logés aux frais de l'entrepreneur ou de l'administration dont ils relèvent, mais il ne s'agit plus que d'accessoires.

Une pratique fâcheuse, connue sous le nom de *truck system*, s'était répandue au cours du siècle dernier dans tous les pays industriels. Elle consistait à payer l'ouvrier en denrées et marchandises ou en jetons au moyen desquels l'ouvrier achetait des marchandises dans un magasin géré par le patron, ou par un contremaître, ou par un magasin désigné par le patron. Ce mode de rémunération entraîna de tels abus que le législateur l'a partout condamné; une loi française du 7 décembre 1909 décide que « les salaires des ouvriers et employés doivent être payés en *monnaie métallique ou fiduciaire* ayant cours légal, nonobstant toute clause contraire, à peine de nullité » (C. trav. liv. I^er^, art. 43).

La monnaie, quand elle garde sa perfection, est un instrument de libération, avec elle on achète ce que l'on veut, là où on veut, quand on le veut. Lorsqu'un prisonnier veut s'évader, sa première préoccupation est de se procurer de la monnaie véritable, et de se détacher de la monnaie du camp d'internement, signe de sa privation de liberté.

265. — Le salaire rémunération forfaitaire. — Même sous son aspect monétaire, le salaire est une rémunération imparfaite. Elle est essentiellement forfaitaire. Cela veut dire qu'elle est versée au travailleur par avance sans que l'on connaisse avec exactitude la valeur de son apport productif. Sans doute cette pratique offre-t-elle quelques avantages. Elle confère à l'ouvrier une certaine sécurité. Quoi qu'il arrive à l'entreprise, même si elle fait de mauvaises affaires, même en cas de faillite, l'ouvrier est assuré de toucher la somme promise. Le salaire est en un sens une assurance.

Mais en lui donnant par avance une somme forfaitaire, indépendante des résultats défavorables de l'entreprise, en le soustrayant ainsi aux aléas, on le prive aussi de gains possibles supplémentaires. Seul l'employeur gardera ces gains. C'est ainsi que H. Dubreuil a pu écrire : « le salarié c'est un travailleur « désintéressé », ce qu'il faut traduire par privé d'intérêt ; on a même dit, dans un style plus brutal, « muselé ». Une fois son contrat passé, il n'a plus qu'à se taire, il n'intervient plus dans le débat économique. Et c'est cela, en quelque sorte, le drame du salariat.

266. — Le salariat c'est le capitalisme. — Ce que nous avons ainsi défini ce n'est pas autre chose que le capitalisme, ce régime dissymétrique de dissociation humaine entre celui qui donne le travail à exécuter et celui qui l'exécute, entre celui qui commande, en courant les risques, et celui qui travaille dans la sécurité. Il faudrait ajouter du reste : dans la sécurité relative, car il ne faut pas oublier que cette sécurité n'existe que dans la mesure où le contrat de travail est continu, c'est-à-dire en l'absence de chômage.

On pourrait déjà se demander, si cette dissociation, ce séparatisme est en soi nécessaire. Pour le moment il faut constater que malgré son atténuation, la dissociation existe, elle subsiste.

267. — L'importance des revenus salariaux. — Le salaire est en tout cas le revenu le plus fréquent dans l'économie contemporaine. Sur les 19.219.000 personnes qui constituent la population active de la France en 1954, plus de la moitié (57 %), soit environ 11 millions tirent leurs revenus du salaire (secteur privé et secteur public).

Le salaire est aussi, non pas seulement du point de vue

statistique, mais du point de vue sociologique, le revenu le plus indispensable, le plus lié à l'existence, celui sans lequel la vie ne serait plus assurée.

C'est dire l'importance majeure de ce revenu. Il méritait bien la première place dans notre analyse d'ensemble.

§ 2. — Les modalités du salaire.

Ce salaire est une réalité complexe dont la nature dichotomique doit toujours être soulignée. C'est à la fois un prix et un revenu. Un prix, mieux encore un coût pour celui qui le verse (le salariant). Un revenu pour celui qui le reçoit (le salarié).

Une première opposition sera soulignée. Elle a trait à la différence du salaire nominal et du salaire réel.

Art. 1er. — *Salaire nominal et salaire réel.*

Le salaire *nominal*, c'est la quantité de monnaie que l'ouvrier ou l'employé reçoit comme prix de ses services. Le salaire *réel*, c'est la quantité des biens et des services de toutes sortes que le travailleur peut acheter, à un moment et en un lieu déterminés, au moyen de son salaire en monnaie. Cette quantité est fonction des *prix*, qui varient d'une époque et d'une localité à l'autre. Le bien-être matériel de l'ouvrier dépend évidemment de son salaire réel, autrement dit de la puissance d'achat de son salaire nominal, et les variations de ce pouvoir d'achat se mesurent en calculant le *rapport variable du salaire nominal au coût de la vie*. Le bien-être du travailleur augmente en même temps que ce rapport, lorsque le salaire nominal s'élève plus que le coût de la vie ou s'abaisse moins que lui; il diminue comme ce rapport dans les cas inverses. Mais pour le calculer d'une façon précise, il faudrait connaître les budgets réels des ouvriers, et ne pas évaluer les variations de leurs dépenses d'après un budget-type, parce qu'elles ne sont pas les mêmes pour tous, pour un ouvrier célibataire et pour un père de famille nombreuse, par exemple.

268. — Salaire nominal et salaire réel ne varient pas toujours dans le même sens. — Si nous appelons le salaire nominal S. N., le coût de la vie C. V., le salaire réel S. R. nous pouvons poser la relation

$$S.R. = \frac{S.N.}{C.V.} \times 100.$$

Nous demandons au lecteur de méditer sur les deux tableaux que voici :

	Temps t_0	Temps t	% d'augmentation ou de diminution
	—	—	—
1re hypothèse :			
S. N.	100	150	+ 50
C. V.	100	170	+ 70
S. R.	100	87	— 13
2e hypothèse :			
S. N.	100	80	— 20
C. V.	100	70	— 30
S. R.	100	114	+ 14

L'hypothèse 2, qui correspond à une baisse du salaire nominal est, malgré l'apparence monétaire, plus favorable à l'ouvrier que l'hypothèse 1.

Art. 2. — *Le salaire individuel au temps ou aux pièces.*

Les deux formes principales du salaire sont le salaire au temps et le salaire aux pièces ou à la tâche[1]. Dans le premier cas, la rémunération de l'ouvrier est fixée par *unité de temps* passé au travail (*n* francs par heure, par jour, par mois), sans qu'il soit tenu compte d'une manière expresse de la quantité de travail à fournir dans l'unité de temps. Dans le second cas, l'ouvrier est payé par *unité de travail* définie d'un commun accord avec le patron (*n* francs par tonne de charbon abattu, par tonne de papier fabriqué, par mètre cube de terre excavée), sans que la durée du temps nécessaire pour effectuer le travail soit expressément fixée[2].

En réalité, ces deux types de salaires ont une base commune. Dans le salaire au temps, une certaine quantité

---

[1] En France, les expressions salaire aux pièces et salaire à la tâche sont prises comme synonymes. On dit plus volontiers salaire à la tâche quand l'opération à exécuter forme l'unité de travail, par exemple quand il s'agit de tailler une vigne, de couper une parcelle de bois, etc.

[2] Schloss, *Les modes de rémunération du travail*, trad. franç., avec une introduction de Ch. Rist.

de travail à fournir est sous-entendue : le patron congédiera l'ouvrier qui ne fournit pas la quantité minima de travail escomptée. De même pour le travail aux pièces, lorsque le patron offre *n* francs pour une unité de travail et lorsque l'ouvrier accepte cette rémunération, tous les deux ont calculé qu'à ce taux l'ouvrier gagnera environ *x* francs par heure ou par jour.

Avant 1914, il y avait beaucoup plus d'ouvriers payés au temps qu'aux pièces; la proportion de ces derniers n'était que de 34 pour 100 en France vers 1900. Depuis les guerres, la nécessité d'intensifier la production a fait augmenter la proportion du salaire aux pièces. On l'estime aujourd'hui aux deux tiers (66 %).

269. — Comparaison des deux types du salaire. — Le *salaire au temps* s'impose lorsque le patron tient beaucoup plus à la qualité du travail qu'à sa rapidité et que l'imperfection de l'ouvrage est difficile à apprécier ou ne peut se révéler qu'à la longue. Il s'impose encore lorsque la *nature du travail varie* continuellement comme dans le cas des ouvriers chargés de faire des réparations, ou dans celui des domestiques. C'est le seul mode possible de salaire quand l'ouvrier travaille chez lui [1].

Le *salaire aux pièces* semble être d'une façon générale un mode de rémunération préférable au salaire au temps : 1° Il apparaît comme *plus juste*, mieux proportionné au travail fourni par l'ouvrier; 2° il tend à *augmenter la productivité matérielle* du salarié, c'est-à-dire à lui faire produire une plus grande quantité d'articles, parce que l'ouvrier, étant payé d'après l'ouvrage accompli, est enclin à déployer son activité maxima pour accroître son salaire; 3° il diminue les frais de l'entreprise, parce que la surveillance des ouvriers aux pièces est moins nécessaire que celle des ouvriers au temps pendant l'exécution de leur travail. C'est pour ces deux dernières raisons que les patrons préfèrent ordinairement le salaire aux pièces.

Par contre, les syndicats ouvriers lui sont en général hostiles, pour les motifs suivants [2].

1° Il est une source de *contestations* entre patrons et ouvriers, parce que le salarié payé aux pièces est tenté

---

[1] Le salaire aux pièces ne convient guère à l'agriculture, parce que la *qualité* du travail y a plus d'importance que la *rapidité* et parce que les *résultats* du travail ne peuvent pas être appréciés immédiatement.

[2] V. dans l'ouvrage cité de SCHLOSS, l'appendice II, p. 335, sur : *L'opposition des ouvriers français au travail aux pièces*, par Ch. RIST.

de multiplier les pièces qu'il fabrique, fût-ce au détriment de leur qualité. D'autre part, la tendance patronale est de critiquer l'ouvrage aux pièces, d'y découvrir des malfaçons et de le déclarer trop hâtivement fait [1].

2° Dans les industries où la division du travail est poussée un peu loin, *la liste des divers salaires est longue*, compliquée, variable avec les prix de vente des pièces et avec les améliorations des procédés de fabrication, et souvent il est difficile d'établir le tarif des pièces de manière à assurer un salaire égal pour un effort identique ou équivalent. De là encore des contestations possibles.

3° Les représentants des ouvriers accusent le salaire aux pièces de pousser les travailleurs au *surmenage*, lequel d'ailleurs n'améliore même pas leur situation. Le patron en vient tout naturellement à considérer, à la longue, comme *normale* une production exagérée qui n'est possible que grâce au surmenage, et il réduit le tarif en conséquence. Ce mode de rémunération serait donc plus favorable à un accroissement de la production qu'à une augmentation du revenu des travailleurs.

4° La dernière objection est connue sous le nom de théorie de la *masse de travail* (*lump of labour*). Il existerait à un moment donné une quantité déterminée de travail de telle espèce à faire; le salaire aux pièces pousse les ouvriers qui sont rémunérés de cette façon à exécuter une trop grande part de ce travail, de sorte qu'il n'en restera pas assez pour les autres et les sans-travail seront à la charge des syndicats.

Nous avons déjà rencontré cette objection à propos de la substitution du travail mécanique au travail à la main. Dans l'hypothèse présente, un ouvrier devient inutile parce que son travail est fait, non par une machine, mais par un autre ouvrier. Si l'on met à part la grave question du surmenage de ce dernier, le cas est le même et nous pouvons nous référer à nos observations précédentes à propos du machinisme [2].

ART. 3. — *Le salaire collectif.*

270. — Dans le cas du salaire collectif, une *équipe d'ouvriers* s'engage envers un patron à exécuter un cer-

---

[1] SCHLOSS rapporte que, dans certains métiers, les ouvriers très consciencieux refusent d'être payés aux pièces, parce que la perfection de leur travail les oblige à ne produire qu'un petit nombre de pièces.

[2] V. tome I, n° 239.

tain travail *moyennant une rémunération collective fixée d'avance.* Diverses combinaisons sont possibles. Tantôt le groupe d'ouvriers s'organise spontanément, choisit son chef et règle la répartition du salaire collectif entre ses membres; tantôt le patron l'organise lui-même et fixe la rétribution de chaque travailleur. Parfois le salaire collectif est simple, mais le plus souvent il est progressif, c'est-à-dire qu'à un salaire de base s'ajoute une prime dont l'importance dépend de la productivité de l'équipe.

Les principales industries dans lesquelles se rencontre le salaire collectif simple, en France, en Angleterre et ailleurs, sont la verrerie, la filature, la métallurgie et la construction de navires. Les établissements du Creusot l'ont employé pour les travaux d'ajustage notamment; la cristallerie de Baccarat et la verrerie de Carmaux, pour souffler le verre. A la fin du siècle dernier, à Carmaux, les bouteilles étaient fabriquées par des équipes composées chacune de trois personnes. Chaque équipe avait droit à un salaire global de x francs par centaine de bouteilles fabriquées et, sur cette somme commune, les membres de l'équipe étaient payés chacun selon son grade.

Les formes les plus intéressantes du travail avec rémunération collective sont celles du *travail à l'entreprise,* de la *commandite d'atelier* et des *équipes autonomes.* Les deux premières étant plus anciennes, nous nous bornerons à parler de la troisième forme, la plus récente.

271. — Les équipes autonomes. — Ce système consiste à répartir le personnel de l'entreprise en un certain nombre d'ateliers ou d'équipes *autonomes.* On a appelé ce système celui du *sectionnement* de l'entreprise. Ainsi une usine de chaussures a été découpée en six sections correspondant aux diverses étapes de la fabrication de la chaussure : coupe, piqûre, broche, montage, finissage, « bichonnage ». Chaque section forme une sorte de coopérative de main-d'œuvre : elle se recrute par elle-même. Elle reçoit du patron le prix du travail bien défini confié à l'équipe; ce prix constitue le salaire collectif de l'équipe. Il se pose alors un problème de répartition du salaire global entre les membres de l'équipe; mais le patron ne s'occupe pas de cette répartition. Un certain nombre de parts-heures est attribué à chaque ouvrier, qui dépend de la capacité de chacun et du nombre d'heures fourni. Le nombre total des parts-heures de l'équipe est confronté

avec le salaire global. Une simple règle de trois détermine la valeur de la part-heure pour la quinzaine considérée[1].

Ce système a l'avantage de concilier l'autorité du patron avec une certaine indépendance des travailleurs. Il suppose une atmosphère de confiance mutuelle : en cela il ne peut sans doute pas convenir à des entreprises de très grande dimension. Par ailleurs il implique des opérations susceptibles d'être parfaitement découpées en ateliers autonomes.

ART. 4. — *Le marchandage.*

272. — Le marchandage proprement dit est une forme d'organisation du travail employée dans un très grand nombre d'industries, telles que celles du vêtement, du bâtiment, de la soierie, de la ganterie, dans les travaux de chemins de fer et dans beaucoup d'autres genres de travaux. Elle est cependant *interdite* en France depuis longtemps par un décret du 2 mars 1848, dont la disposition est reproduite par la loi du 25 mars 1919[2].

C'est une sous-entreprise de main-d'œuvre. Un entrepreneur principal traite avec un sous-entrepreneur qu'il charge, moyennant un prix convenu, de faire tout ou partie du travail entrepris. Il lui fournit des matières premières et le gros outillage; le sous-entrepreneur, qu'on appelle le *marchandeur* ou *tâcheron*, fournit seulement la main-d'œuvre pour exécuter le travail.

Ce système a donné lieu à de graves abus. On conçoit facilement que le sous-entrepreneur lié par un prix fixe essaye de s'assurer un bénéfice malgré la rigueur du prix convenu en spéculant sur les ouvriers mal organisés obligés d'accepter des salaires dérisoires. C'est pourquoi le système a été de bonne heure condamné par le législateur et par la jurisprudence comme forme d'exploitation ouvrière[3].

---

[1] **C'est le système qui fonctionne par exemple aux Etablissements Ruinet, de Dijon.**

V. sur cette expérience : J.-M. JEANNENEY, *Le sectionnement des entreprises pour la rémunération du travail*, Droit social, sept.-oct. 1943; André MARCHAL, *Un essai de sectionnement de l'entreprise*, *Travail et Salaire*, Editions du Cerf, 1943, p. 154.

[2] ***C. trav.*, *Liv.*, *I*, art. 30 b.**

[3] **Arrêt du 31 janv. 1901, rendu en audience solennelle (D. P., 1901.1.169).**

Les décrets du 10 août 1899 et les décrets du 10 avr. 1937 interdisent ou permettent d'interdire l'emploi de marchandeurs dans les travaux publics exécutés pour le compte de l'Etat, des départements, des communes.

ART. 5. — *Les salaires progressifs et les tarifs à prime.*

Il y a salaire progressif lorsqu'un minimum de salaire étant fixé soit au temps, soit aux pièces, *un supplément s'y ajoute sous forme de prime*, dès que certaines conditions sont remplies. La prime peut d'ailleurs être attribuée d'une façon individuelle ou collective, de même qu'il y a des salaires individuels et des salaires collectifs.

273. — Les diverses espèces de primes. — Une multitude de combinaisons sont possibles, dont voici les principales. Il peut y avoir : 1° une prime à la *qualité* du travail; 2° une prime à l'*économie de temps* ou de *coût de production* [1].

1° *Prime à la qualité du travail.* — On en trouve des exemples dans l'industrie des chemins de fer, de la construction mécanique, etc. Ainsi une prime peut être accordée aux ouvriers nettoyeurs de machines quand ils découvrent une fissure à une roue, aux ouvriers constructeurs de machines quand ils signalent une imperfection dans les pièces qui leur sont remises pour l'assemblage.

2° *Prime à la vente.* — C'est une forme très répandue de salaire progressif. Dans beaucoup de grands magasins, les employés reçoivent, outre leur traitement fixe, un tant pour cent sur le chiffre des affaires qu'ils font eux-mêmes (guelte). Les primes ne sont pas uniformes, mais varient suivant la nature des articles et la difficulté de les écouler. Parfois, les chefs de rayon reçoivent, outre une prime sur les affaires de leur rayon, un tant pour cent sur l'excédent du chiffre d'affaires de l'année courante sur celui de l'année précédente, pour stimuler leur zèle.

3° *Prime à la production.* — Cette prime, d'un emploi fréquent dans la moyenne et dans la grande industrie, peut être accordée au haut personnel comme au personnel subalterne.

L'ouvrier est payé au temps ou aux pièces et, si la quantité de marchandises fabriquées par lui ou par son équipe dépasse un quantum déterminé, il reçoit un supplément calculé d'après un tarif fixé d'avance.

---

[1] Le patron peut encore donner des *primes à l'invention* (on en rencontre d'assez nombreux cas aux Etats-Unis : l'ouvrier qui trouve une méthode, une idée la signale dans une lettre qu'il dépose dans une *boîte aux idées* et reçoit une prime si la maison peut s'en servir), des *primes à l'ancienneté* du personnel, etc. Ce sont bien des suppléments du salaire de base, mais sans caractère vraiment progressif.

C'est un système d'une grande souplesse qui permet de *tenir compte de l'influence de l'ouvrier sur le rendement de sa machine*, en donnant à chacun des deux éléments dont se compose le salaire total journalier la valeur relative qui convient.

L'influence de la prime elle-même peut être graduée de manière à la rendre plus ou moins sensible. En effet, une même prime *journalière* peut être obtenue dans des conditions très différentes : avec un faible quantum de base à dépasser et un faible taux par unité primée (si le nombre des unités primées doit être grand, ou bien avec une base à dépasser élevée et un taux élevé par unité primée (s'il ne doit y avoir que peu d'unités primées). L'effet de la prime sera évidemment plus sensible avec le second procédé, puisque chaque tonne primée rapportera beaucoup plus à l'ouvrier que dans l'autre système.

4° *Prime à l'économie de temps ou de coût de production.* — Un grand nombre de tarifs sont employés dans lesquels une prime est calculée d'après le temps économisé par l'ouvrier dans l'exécution de son travail.

Voici le principe de calcul de la prime. Supposons qu'à un certain temps de base T_0 nécessaire pour fabriquer une pièce corresponde un salaire de base S_0. Voici un ouvrier qui peut fabriquer la pièce en un temps $T < T_0$. Il économise du temps et réduit le coût de production. Son salaire peut être augmenté. Si l'on appliquait le principe proportionnel on aurait

$$\frac{S}{S_0} = \frac{T_0}{T} \text{ ou } S = S_0 \frac{T_0}{T}$$

ou encore, pour faire apparaître la prime.

$$S = S_0 + S_0 \frac{T_0 - T}{T}$$

Ici plusieurs hypothèses se présentent :

a) *Système du boni intégral :* on donne à l'ouvrier une prime correspondant à l'intégralité du gain de temps obtenu

$$S_0 \frac{T_0 - T}{T}$$

b) *Système Halsey :* du nom de l'usine de Glasgow qui l'expérimenta pour la première fois [1]. La prime ne repré-

[1] Cf. G. Bricard, *L'organisation scientifique du travail*, Colin, p. 105.

sente qu'une fraction (1/2 ou 1/3) du gain de productivité. On admet ainsi que l'augmentation de productivité n'est pas toute imputable à l'ouvrier.

$$S = S_0 + \frac{1}{n} S_0 \frac{T_0 - T}{T}$$

Supposons

$$T_0 = 10^h \qquad S_0 = 80 \text{ fr.}$$
$$\text{si } T = 9^h$$

nous avons pour le boni intégral :

$$S = 80 + \frac{10 - 9}{9} \times 80 = 80 + \frac{80}{9} = 89 \text{ fr.}$$

pour la prime Halsey au 1/3 :

$$S = 80 + \frac{1}{3} \frac{80}{9} = 83 \text{ fr.}$$

c) *Système Rowan*, du nom d'une autre société de Glasgow. Si l'ouvrier se révèle capable de réaliser un énorme gain de temps par rapport au temps de base, on se demande si l'on ne se serait pas trompé sur le calcul de ce temps. Pour corriger cette erreur on a proposé la formule

$$S = S_0 + \frac{1}{n} \frac{T_0 - T}{T_0}$$

dans laquelle on fait figurer au dénominateur le temps T_0 au lieu du temps T. Un exemple va prouver que le système Rowan est capable de corriger l'erreur du système Halsey :

Supposons

$$T_0 = 10^h \qquad S_0 = 80 \text{ fr.}$$
$$\text{si } T = 5^h$$

Système Halsey :

$$S = 80 + \frac{1}{3} 80 \frac{10 - 5}{5} = 80 + 27 = 107$$

Système Rowan :

$$S = 80 + \frac{1}{3} 80 \frac{10 - 5}{10} = 80 + 13{,}5 = 93{,}5$$

Le système Rowan permet de limiter progressivement la valeur de la prime au fur et à mesure de l'accroissement

du gain horaire. Le système Halsey assure une constante de la croissance de la prime. Le système Rowan établit une décroissance de la croissance de la prime.

274. — Tarifs différentiels Taylor. — Le principe des tarifs Taylor est de différencier les salaires selon les rendements obtenus. Un chronomètrage permet de déterminer scientifiquement le temps de base T_0. L'idée fondamentale de Taylor est d'obtenir des ouvriers qu'ils dépassent le rendement prétendu normal, en les pénalisant s'ils n'atteignent pas ce rendement, et en les récompensant largement s'ils dépassent ce rendement. Supposons que le rendement normal soit de 10 pièces à l'heure pour un salaire de base S_0 : Taylor veut donner à l'ouvrier intérêt à dépasser ce rendement de 10, en majorant S_0 de 60 pour 100 par exemple dès que l'ouvrier atteint le rendement de 11, le salaire horaire devenant ainsi 1,6 S_0. Inversement Taylor veut décourager l'ouvrier qui ne fabriquerait pas au moins 10 pièces à l'heure : ainsi s'il ne produisait que 8 pièces, le salaire de base tomberait à 0,8 S_0. Selon la difficulté des travaux envisagés, le barême d'augmentation de S_0 est de 30 pour 100, 60 pour 100 ou 100 pour 100. La différenciation des salaires devient ainsi un excitant au rendement.

Ce système a été jugé comme trop rigoureux, trop sélectif, par certains successeurs de Taylor, notamment par les ingénieurs Gantt et Emerson. Le système dit de Gantt consiste en une atténuation du système Taylor : 1° Gantt supprime la pénalisation, l'ouvrier est assuré de toucher le salaire de base S_0; 2° dès que le rendement de base est dépassé et quel que soit le niveau du dépassement, l'ouvrier touche une prime fixe, autrement dit, la prime Gantt est constante et non pas proportionnelle à l'augmentation de productivité.

275. — Représentation graphique des différents systèmes de primes[1]. — Il est commode de résumer ces différents systèmes par une représentation graphique. L'axe vertical du graphique figure le salaire horaire, l'axe horizontal le nombre de pièces fabriquées.

a) La ligne [1] représente le salaire horaire proportionnel au nombre de pièces fabriquées (salaire aux pièces).

---

[1] Cf. G. BRICARD, *op. cit.*, p. 109; DANTY-LAFRANCE et VILLEMER, *La rémunération de la main-d'œuvre et l'organisation du travail*, Paris, 1937.

b) En général l'ouvrier est assuré d'un salaire de base *a*, ce salaire correspond à un certain nombre *N* de pièces fabriquées. Au delà de *N* la ligne [1] représente donc ce que nous avons appelé le *boni intégral*.

c) La ligne pointillée [2] au-delà de *A* représente la prime Halsey (plus proche de l'horizontale que la ligne [1]).

d) La courbe [3] au-delà de *A* figure la prime Rowan dont la croissance est dégressive par rapport à la droite [2].

e) La ligne brisée [4] représente le tarif différentiel Taylor, croissant en dessous de la ligne [1] en deçà de *L*, et croissant en dessus de la ligne [1] au-delà d'un certain rendement *N'*.

f) La ligne horizontale [5] figure le tarif Gantt, assurant le salaire de base *a* jusqu'en *N* et une prime constante aussitôt *N* dépassé.

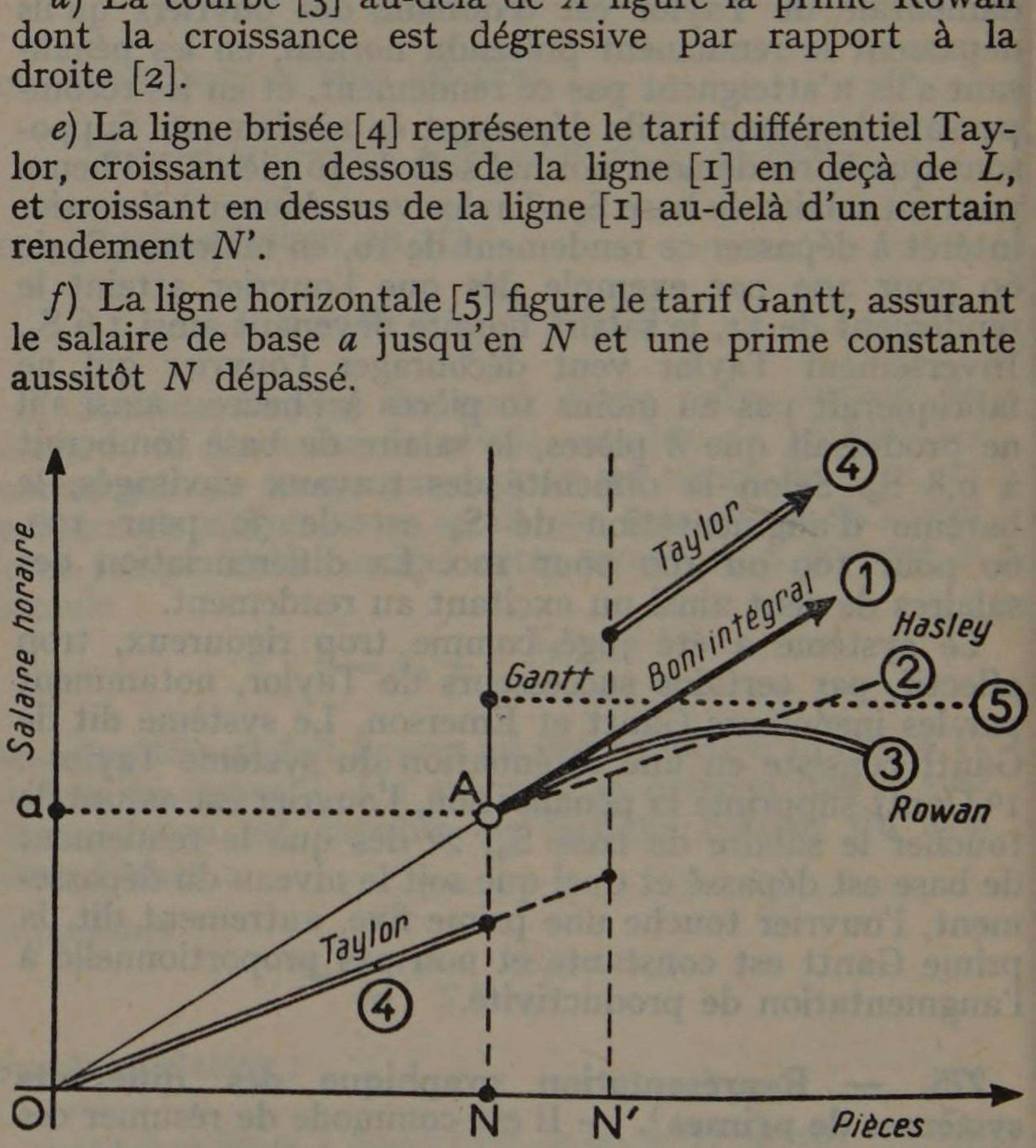


FIG. 10.

276. — Le salaire à l'effort humain. — Le système Bedaux. — Il s'agit d'un système de paiement qui se préoccupe plus de la fatigue ouvrière que du rendement. Son instigateur est un ingénieur français naturalisé américain : Charles Bedaux.

Bedaux prétend pouvoir mesurer scientifiquement l'intensité de l'effort des ouvriers dans les différents types de travaux pour qu'à la longue leur santé ne soit pas compromise. Les spécialistes du système déterminent ainsi la valeur du *point-bedaux*, c'est la quantité de travail qu'un homme normal peut fournir en une minute de temps en développant une activité telle que sa santé ne soit pas altérée par un travail prolongé huit heures par jour. Ainsi un ouvrier doit fournir 60 bedaux par heure et 480 bedaux dans une journée de huit heures. Tout bedaux effectué au-delà de 480 est payé aux trois quarts de sa valeur nominale. Si, au contraire, l'ouvrier fait moins de 60 bedaux à l'heure, son salaire de base est réduit de un sixième par exemple. Le système un peu complexe est un effort méritoire pour concilier les impératifs du rendement technique et les exigences de la santé [1].

277. — L'évaluation des tâches *(Job Evaluation)*. — Il faut noter la tendance grandissante à objectiver les rémunérations salariales dans l'économie contemporaine. Une rémunération continue certes à dépendre de la qualité de chaque sujet qui travaille. Mais une fois la qualité connue, tout se passe comme si la catégorie correspondante était rémunérée en soi.

Déjà une classification des ouvriers a été faite par M. Parodi, ministre du Travail en 1945. La classification Parodi a normalisé les trois groupes : manœuvres, ouvriers spécialisés, ouvriers qualifiés. Des sigles sont devenus traditionnels, établissant une hiérarchie montante dans chaque groupe :

Manœuvres : M_1 (manœuvre simple; M_2 (manœuvre spécialisé).

Ouvriers spécialisés : OS_1, OS_2, OS_3.

Ouvriers qualifiés : P_1, P_2, P_3.

Ouvriers hautement qualifiés : OHQ.

Mais voici une autre innovation dont le nom est transcrit du langage anglo-saxon : on prend l'habitude de dire « Job evaluation » sans traduire, comme jadis on a dû dire « wagon ». Si l'on veut quand même traduire, on écrira : évaluation des tâches ou classification des emplois.

Le « Job evaluation » sert à rechercher la valeur relative

---

[1] Cf. LALOU, *Le système Bedaux de calcul des salaires*, thèse Paris, 1948.

des postes entre eux en vue d'obtenir un équilibrage des salaires, et de corriger à partir d'une méthode rationnelle, les classifications d'emplois au fur et à mesure des progrès et des innovations. Il évalue les postes et non les personnes. Il a des répercussions sur la répartition interne de la masse des salaires, mais non sur cette masse elle-même.

Dans la mesure où le rendement de l'ouvrier dépend plus de l'activité de la machine que de son activité personnelle, on comprend l'intérêt des formules nouvelles qui objectivent les tâches. On ne sera pas surpris notamment par l'apparition d'un « salaire fixe », déterminé d'une façon horaire ou mensuelle par type d'atelier.

277 bis. — Le problème des O. S. — On a pris conscience que les *ouvriers spécialisés* étaient paradoxalement des ouvriers sans spécialité, entièrement attachés à leur machine. C'est pourquoi les revendications syndicales (conflit Renault, hiver 1973) ont porté sur l'amélioration *catégorielle* et non plus simplement salariale de ces O.S. Les mouvements de grève de cette catégorie professionnelle ont touché particulièrement Renault en France et Fiat en Italie. Ainsi pour améliorer les conditions de travail et enrichir dans la mesure du possible — les tâches à effectuer, Fiat expérimente depuis 1972 une chaîne de 18 robots, qui supprime des travaux manuels pénibles; d'autre part l'élargissement des tâches a fait l'objet de plusieurs expériences dans diverses usines Fiat, à Cassino en particulier. En France, dans ce même domaine, la Régie Renault mène une nouvelle politique d'organisation du travail à la suite des grèves chroniques depuis 1969. L'objectif général est d'automatiser certaines opérations, de casser la chaîne en élargissant les tâches : par exemple à l'usine de montage du Mans, des équipes de 4 à 6 ouvriers effectuent le montage complet d'un élément de voiture, ce qui supprime la parcellisation. De même dans la nouvelle usine de Douai il n'y aura plus une seule grande chaîne d'assemblage, mais quatre petites chaînes disposant de stocks-tampons de pièces détachées.

Les ouvriers — encore peu nombreux — qui ont bénéficié de ces nouveaux modes de travail semblent assez satisfaits, mais les syndicats restent, d'une façon générale, dans une prudente expectative, en particulier dans le domaine de la modification des cadences de travail.

ART. 6. — *Les traitements.*

278. — On a l'habitude de faire rentrer sous ce terme les émoluments qui rémunèrent une fonction. C'est à ce titre que l'on parle du traitement des fonctionnaires et d'une manière générale du traitement de tous ceux qui exercent une fonction administrative, même en dehors des services publics proprement dits. Etant donné le manque de critère précis de cette notion de « traitements », il est difficile de savoir quelle est la proportion des traitements à l'ensemble des salaires versés dans l'économie française. On peut en gros estimer à 2 millions le nombre de personnes qui touchent un traitement, dont moitié environ dans les services publics administratifs.

Un traitement correspond en général à un salaire au temps [1]. Il est versé ordinairement sous forme d'appointement mensuel. Mais à titre exceptionnel, il peut comporter des gratifications données en tenant compte de l'ancienneté ou de la productivité. La pratique dite du treizième mois (ou même du quatorzième mois) a pris naissance ainsi dans le secteur administratif.

On esquisse souvent une comparaison entre les traitements du secteur public et ceux du secteur privé. Avec les premiers, on analyse les traitements des fonctionnaires : ils correspondent à un statut rigide qui prévoit une grille ou un barème qui s'applique objectivement. Les fonctionnaires ont l'avantage de jouir d'une grande sécurité de l'emploi. Leur avancement est relativement lent, dépendant surtout de l'ancienneté. Le traitement est en général inférieur à celui des postes homothétiques du secteur privé.

Par opposition les traitements du secteur privé sont en général supérieurs, mais ils sont plus précaires : la stabilité de l'emploi est moins sûre, l'employé étant exposé au renvoi pour cause de crise, et en cas de faillite. Les plus doués des employés peuvent bénéficier d'avancement plus rapide.

---

[1] On peut citer des expressions de salaires aux pièces venant s'ajouter à titre de complément au salaire mensuel, même dans les administrations publiques. Ainsi les remises faites aux comptables publics à l'occasion des émissions de fonds publics, les pourcentages accordés aux douaniers sur les saisies et les amendes.

Cf. A. TIANO, *Le traitement des fonctionnaires*, Ed. Génin, 1958.

CHAPITRE II

LES THÉORIES DU SALAIRE [1]

Les théories du salaire sont nombreuses. Nous les classerons selon le principe suivant : dans une première section nous envisagerons les théories qui veulent expliquer le salaire à partir d'un seul facteur; ce seront les théories dites monistes ou unilatérales. Nous envisagerons dans une deuxième section les théories qui recherchent les éléments déterminant dans deux groupes de données; ce seront les théories dualistes ou bilatérales.

Section I. — **Les théories unilatérales.**

Nous en exposerons deux : l'une, ancienne, qui met en valeur, l'idée de *coût* et permettra d'étudier l'influence du coût de la vie sur le taux des salaires; l'autre, plus récente, qui met en avant l'idée de *productivité*.

§ 1er. — **Le coût de production du travail.**

La loi d'airain des salaires.

D'après la théorie des économistes classiques sur la valeur d'échange, le prix normal des marchandises susceptibles d'être reproduites est déterminé par leur coût de production. Or les efforts vendus par les travailleurs à un prix unitaire, que nous appelons le taux des salaires, sont une marchandise susceptible d'être reproduite. Le travailleur peut fournir chaque jour des nouveaux efforts et ses enfants sont de futurs travailleurs qui pourront à leur tour vendre leurs efforts aux employeurs de services humains. Le coût de production de cette marchandise-travail, nous voulons dire son coût incompressible, se réduit aux dépenses strictement nécessaires pour per-

---

[1] Cf. J. Guglielmi, *Essai sur le développement de la théorie du salaire*, 1945.

mettre au travailleur de vivre et d'élever sa famille. C'est lui qui détermine le prix de la marchandise-travail, et par conséquent le taux des salaires tend fatalement vers le *minimum* sans lequel le travailleur ne pourrait pas vivre et se reproduire.

279. — Les représentants de cette théorie. — Cette théorie désolante est ancienne. On la trouve, à la fin du XVIII[e] siècle, dans les écrits des physiocrates Turgot [1] et Quesnay; plus tard, avec diverses nuances et des atténuations, dans les ouvrages des classiques de l'école anglaise et française, notamment dans ceux de Ricardo [2], qui distingue un prix courant et un prix naturel du travail. Ce dernier « est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution ». Les théoriciens de l'école socialiste, comme Rodbertus, Lassalle, Karl Marx, se sont emparés de ces affirmations et en ont tiré des conclusions contre le régime capitaliste. C'est le grand agitateur Ferdinand Lassalle qui a donné à cette théorie le nom retentissant de loi d'airain des salaires. « La loi d'airain économique qui, sous le régime de l'offre et de la demande, règle les salaires, se formule ainsi : le salaire moyen ne dépasse jamais ce qui est indispensable, conformément aux habitudes nationales, pour entretenir l'existence des ouvriers et continuer la race [3] ». Il la fondait non seulement sur la thèse classique de la formation des prix, mais aussi sur la théorie malthusienne de la population. Comment le salaire pourrait-il s'élever d'une façon durable au-dessus de ce minimum, puisqu'une amélioration de la situation des travailleurs susciterait une augmentation des ménages ouvriers et de la population ouvrière, de sorte que l'offre des bras qui s'en trouverait accrue ramènerait le salaire à son ancien taux ou même au-dessous ?

---

[1] **« En tout genre de travail il doit arriver et il arrive en effet que le salaire de l'ouvrier se borne à lui procurer sa subsistance. » (TURGOT, *Réflexion sur la formation et la distribution des richesses*, § VI).**

[2] **Mais ce n'est déjà plus le minimum physiologiquement indispensable à la vie de l'ouvrier et de sa famille. Ricardo y fit rentrer « les autres objets nécessaires ou utiles dont l'habitude lui a fait un besoin ». « Le prix naturel du travail dépend donc du prix des subsistances et de celui des choses nécessaires ou utiles à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille. Une hausse dans les prix de ces objets fera hausser le prix naturel du travail et leur baisse le fera baisser » (RICARDO, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, chap. V, *in principio*. V. GIDE et RIST, *op. cit.*, p. 186).**

[3] **F LASSALLE, *Lettre ouverte* au comité central chargé de convoquer un congrès ouvrier allemand, le 1[er] mai 1868, à Zurich.**

Si cette théorie était exacte, il en faudrait conclure que toutes les recettes supplémentaires qui peuvent s'ajouter aux salaires des ouvriers, au lieu d'améliorer leur situation, réduiront seulement leurs salaires, puisque l'ensemble des unes et des autres ne saurait dépasser le minimum, que ces recettes proviennent du travail de leurs femmes et de leurs enfants [1], ou du revenu de leurs petites propriétés, ou d'une participation aux bénéfices ou d'une subvention [2].

280. — Les erreurs de la théorie. — Cette théorie est manifestement inexacte.

1° Il n'est pas vrai que le prix de vente d'une marchandise soit déterminé par son coût. Tout au plus peut-on dire que ce prix tend à la longue à coïncider avec ce coût.

2° Il n'est pas vrai non plus de penser que la hausse des salaires réels entraîne fatalement un accroissement de la population. On pourrait même soutenir le contraire au-delà d'un certain niveau de civilisation [3].

281. — Deux interprétations de l'expression « salaire minimum ». — On peut entendre par l'expression, soit le minimum physiologique, soit le minimum sociologique. Le premier étant compris comme la ration alimentaire, évaluée en calories par exemple, en dessous de laquelle la vie physique ne serait plus entretenue. Qui oserait soutenir que l'évolution économique au XIX^e^ siècle n'a pas (sauf scandaleuses exceptions) conduit à des salaires qui ont de plus en plus dépassé ce minimum ? Le minimum sociologique est beaucoup plus souple : c'est celui qui, dans un contexte social donné, doit assurer un standard de vie décent. Mais alors au fur et à mesure que l'on devient plus exigeant sur le confort, sur l'hygiène, sur les loisirs, le minimum sociologique est de plus en plus

---

[1] Conséquence admise par KAUTSKY (*Le programme socialiste*, p. 37) : « De toutes façons, il (le travail des femmes et des enfants) a pour effet d'abaisser le salaire des ouvriers. »

[2] STUART MILI, *op. cit.*, liv. II, chap. XII, § 4, t. I^er^, p. 426, édit. Courcelle-Seneuil (1873).

[3] Pour Karl MARX, la réduction du salaire au minimum indispensable au travailleur pour vivre et élever sa famille n'a pas pour cause l'accroissement de la population tout entière qui suivrait tout hausse des salaires réels, comme un gaz se dilate quand le volume du récipient augmente. La vraie cause, c'est l'existence d'une *armée industrielle de réserve*, c'est-à-dire d'une masse d'ouvriers sans travail, qui pèse sur l'armée active, prête à prendre la place de ceux qui prétendent recevoir un salaire plus élevé (*Le Capital*, t. I^er^, p. 73, p. 281, trad. ROY).

élastique à la hausse. Il s'élève avec le temps. La théorie d'un salaire minimum ne serait plus, dans cette perspective, désespérante.

§ 2. — La productivité du travail.

Au lieu de chercher à déterminer le salaire par ce qu'il coûte, on peut le faire en se demandant ce qu'il produit. Et c'est alors la productivité du travail qui devient l'élément explicatif principal. L'idée de productivité se présente sous deux aspects : la productivité simple, la productivité marginale.

282. — La productivité simple. — On a l'habitude de citer ici deux auteurs représentatifs de cette théorie : un Français Paul Leroy-Beaulieu (1872), un Américain Francis Walker (1876). Plus le travail de l'ouvrier est productif, plus le donneur de travail est capable de donner à l'ouvrier un salaire élevé. Thèse optimiste à l'encontre de la précédente, puisque les salariés verront croître leurs revenus avec le progrès de la production. Thèse cependant en soi insuffisante; 1° on ne sait pas de quelle productivité il s'agit : est-ce la productivité globale, en valeur ou en nature ? 2° Que faut-il soustraire à cette productivité pour rémunérer les autres facteurs de production ? Si donc l'explication est satisfaisante quand on reste dans le vague, elle ne l'est pas quand on veut la préciser. Elle laisse au salaire une trop grande marge de variation.

283. — La productivité marginale. — La théorie de la productivité marginale a remédié à ces insuffisances; on la trouve exposée chez les premiers grands marginalistes : Marshall, J. B. Clark. Elle a été progressivement affinée.

Ce n'est pas sur la productivité en général que se règle le salaire : c'est sur la productivité marginale du travail, c'est-à-dire sur la productivité de l'ouvrier embauché le dernier.

On sait que le raisonnement à la marge rend de grands services pour comprendre bien des phénomènes économiques (voir tome I, n° 96). Au lieu de raisonner sur la totalité d'un ensemble on commence à le faire sur une partie de cet ensemble par la voie des différences limites ou marginales, mais on généralisera de la partie au tout.

Ainsi fera-t-on pour déterminer le salaire. Supposons qu'une certaine production soit obtenue par le travail d'un ensemble de salariés, disons S, utilisant un certain

capital C et une certaine masse de facteurs naturels N. Posons la relation simplifiée $S + C + N = P$, P désignant une certaine production. Si les facteurs C et N sont réputés invariables on peut faire varier le facteur S, d'une certaine valeur ΔS.

$$C + N + S + \Delta S = P + \Delta P$$

la lettre Δ voulant dire une différence (c'est la différence à la marge). La production va probablement s'accroître d'une certaine fraction estimée elle aussi par différence, disons ΔP. Puisque C et N sont restés constants, il n'est pas interdit de considérer ΔP comme due, comme « imputable » (c'est la théorie dite de l'imputation) à ΔS. Evidemment il y a bien une part de ce ΔP qui est aussi imputable à $[C + N]$, car si C et N avaient disparu, ΔS n'aurait pas suffi à provoquer ΔP. Mais dans un raisonnement simplifié on comprend l'idée d'imputer ΔP à ΔS. Le rapport $\frac{\Delta P}{\Delta S}$ c'est précisément la productivité marginale, c'est la part de la production qu'il est rationnellement possible de donner à ΔS. ΔS c'est en langage abstrait l'ouvrier marginal. Mais comme les ouvriers sont tous interchangeables, l'ouvrier en sus (on pourrait du reste aussi bien raisonner sur l'ouvrier en moins, on aurait alors un ΔP négatif) représente l'un quelconque des ouvriers de l'ensemble. Si l'on donnait un salaire supérieur à la productivité marginale, on serait en perte; si on versait un salaire inférieur on serait en bénéfice : en régime de concurrence, on conçoit que la productivité marginale constitue le niveau d'équilibre autour duquel oscillerait le salaire effectif [1].

Section II. — **Les théories bilatérales.**

Comme à la section précédente ces théories se ramèneront à une théorie ancienne : la théorie du fonds des salaires, et à un groupe de théories plus récentes.

---

[1] **Nous ne poursuivons pas la discussion jusqu'au point de savoir si l'on doit considérer la productivité physique ou en nature ou la productivité économique ou en valeur. On retrouvera cette discussion plus loin à propos de la théorie de l'intérêt (V. *infra*, n° 357).**

En toute rigueur et pour respecter l'homogénéité des expressions ce n'est pas $\frac{\Delta P}{\Delta S}$ qu'il faudrait écrire, mais $\frac{\Delta P}{P} : \frac{\Delta S}{S}$.

§ 1er. — La théorie du fonds des salaires.

Cette théorie, qui fut présentée par John Stuart Mill, tient une grande place dans l'histoire des doctrines économiques.

D'après son auteur, le salaire moyen *par tête d'ouvrier* dépend du rapport entre l'offre et la demande de travail. Stuart Mill entend par *offre de travail* le nombre de personnes qui, dans un pays, à un moment donné, cherchent à travailler moyennant un salaire et, par *demande de travail*, la portion du capital circulant qui est employée dans ce pays, au même moment, à salarier les travailleurs. Non seulement le salaire moyen dépend du rapport entre le capital ainsi défini et la population active, mais, sous l'empire de la concurrence, il ne peut être affecté par aucune cause. « Le taux moyen des salaires [1] ne peut s'élever que par un accroissement du capital affecté aux salaires ou par une réduction du nombre de ceux qui se font concurrence pour offrir leur travail »; il ne peut baisser que sous l'influence des phénomènes inverses.

284. — Le fonds des salaires. — Ce n'est pas un truisme arithmétique consistant à dire qu'étant donnée une somme x distribuée en salaires *pendant une année* à un nombre y de travailleurs, le salaire moyen est le quotient de x par y. Ce qui caractérise la théorie de Stuart Mill et fait son originalité, c'est la définition de la demande de travail, c'est l'affirmation qu'il existe dans un pays à un moment donné, une certaine portion *déterminée et non élastique* du capital qui est affectée au payement des salaires [2], comme dans le désert une caravane, avant d'arriver au prochain puits, dispose uniquement de la provision d'eau qu'elle transporte. Le fonds où sont puisés les salaires (*wages fund*) étant limité d'une façon précise à une certaine époque et le nombre des travailleurs étant donné, le salaire moyen par personne est déterminé.

285. — Conséquences désolantes. — Les conséquences de cette théorie sont désolantes. Une catégorie d'ouvriers ne peut gagner un salaire au-dessus de la moyenne qu'au détriment d'autres ouvriers, dont le salaire devra tomber au-dessous pour faire compensation. La productivité du

---

[1] STUART MILL, *op. cit.*, livre II, chap. XI, § 1.
C'est elle qui limite la demande totale de travail.

travail est sans influence sur sa rémunération, et l'intervention législative, l'action syndicale, les institutions philanthropiques restent vouées à l'impuissance, parce qu'elles sont incapables de modifier la moyenne des salaires. Pour que celle-ci s'améliore, il faut que la proportion entre le fonds des salaires et le nombre des travailleurs augmente. Le fonds des salaires s'accroît par l'épargne; mais les travailleurs ne peuvent y contribuer que dans une faible mesure, à cause de la modicité de leurs ressources. Ils ne peuvent agir efficacement que sur le second terme du rapport, en se condamnant au célibat ou en restreignant le nombre de leurs enfants. C'est en définitive l'unique moyen à leur disposition pour améliorer leurs salaires.

Ces conséquences finirent par apparaître à Stuart Mill lui-même comme tellement désespérantes pour la classe ouvrière et en contradiction avec les faits, qu'il reconnut son erreur; mais, après lui, d'autres économistes reprirent sa théorie en y apportant certaines modifications [1].

286. — La théorie ne tient compte ni de l'élasticité des réserves, ni des anticipations. — Aujourd'hui, cette théorie est abandonnée, au moins sous la forme que lui avait donnée Stuart Mill. Il n'y a pas dans un pays, à un certain moment, une somme déterminée, non élastique, spécialement affectée au payement des salaires, pas plus qu'il n'y en a de réservée au payement des intérêts ou des rentes foncières. Du reste Stuart Mill n'indiquait pas les causes qui auraient fixé le quantum de cette portion distincte du capital circulant et qui auraient pu le faire croître ou décroître.

Les ouvriers reçoivent leurs salaires en monnaie et achètent ensuite avec cette monnaie les biens de toutes sortes, aliments, vêtements, etc., dont ils ont besoin. Or, qu'on envisage soit les salaires en monnaie, soit les salaires réels, le prétendu fonds des salaires n'existe pas plus que le fonds des intérêts ou le fonds des rentes.

1° Les entrepreneurs qui payent leurs ouvriers tous les huit ou quinze jours, leur font en général *l'avance* des salaires en monnaie au moyen des capitaux dont ils disposent. Il n'en est autrement que dans les cas où les consommateurs versent le prix d'achat en faisant leur commande, avant la distribution de la marchandise, ou

---

[1] MARSHALL, *op. cit.*, t. II, trad. franç., p. 304; GIDE et RIST, *op. cit.*, p. 425.

bien en recevant le produit, quand la livraison est antérieure au payement des salaires. Ainsi, le prix des abonnements aux journaux, le prix des annonces, celui des numéros vendus chaque jour, servent à payer les salaires des typographes qui composent ces feuilles. Mais, en règle générale, le prix d'achat des marchandises et des services n'est remis aux entrepreneurs que plus ou moins longtemps après le paiement des salaires. Entre le payement des salaires par l'entrepreneur et celui du prix du produit par le consommateur, l'intervalle de temps peut être considérable, comme dans le cas de la construction d'un paquebot, d'une usine ou d'une ligne de chemin de fer.

En attendant la vente de leurs marchandises ou de leurs services, les entrepreneurs font aux ouvriers l'avance des salaires en monnaie avec leurs capitaux personnels ou les capitaux fournis par des bailleurs de fonds ou par des acquéreurs de marchandises précédemment fabriquées. Ces sommes n'ont rien de fixe et de déterminé. En effet, les entrepreneurs peuvent à leur gré faire varier les portions de leurs ressources disponibles qu'ils consacrent à l'acquisition d'un matériel nouveau, au payement des salaires de leur personnel, à leurs dépenses de luxe. En élevant le taux de la rémunération, ils peuvent décider une partie de l'épargne-réserve du pays à s'offrir à eux en s'engageant dans des placements industriels.

2° S'agit-il des *salaires réels ?* Tous les travailleurs sont en définitive payés au moyen du stock de choses consommables qui existent dans le pays à un moment donné, c'est-à-dire sur le revenu national ou dividende national. Ce stock est commun à tous les copartageants; c'est là que puisent toutes les personnes qui ont des revenus en monnaie; les travailleurs, les propriétaires, les entrepreneurs, et on n'y trouve pas de fonds réservé aux salariés. De plus, ce stock n'a rien de fixe, d'immuable. A mesure qu'il s'épuise par les prélèvements des consommateurs, il est alimenté par les apports nouveaux de marchandises que les travailleurs contribuent à produire, comme un réservoir avec canal d'adduction et canal de décharge dans lequel le volume du liquide varie suivant les débits de l'un et de l'autre.

287. — La nouvelle actualité de la théorie. — La période de pénurie que le monde a traversée depuis la deuxième guerre mondiale a donné un regain d'actualité

à la vieille théorie de Stuart Mill. Lorsque règne l'inflation monétaire, la hausse nominale des salaires correspond à une distribution de « faux revenus ». On ne peut réellement distribuer que ce qui est effectivement produit. En ce sens, la masse des produits distribuables, et pour un temps inextensible, constitue bien une sorte de fonds des salaires non illusoires.

Par ailleurs, et même lorsque le monde ne connaît pas de pénurie, la théorie générale de Keynes (V. t. Ier, p. 98) a utilisé un procédé de raisonnement qui rappelle celui de Stuart Mill. Keynes estime en effet que le taux du salaire réel est déterminé par des éléments qui ne dépendent pas des ouvriers eux-mêmes, mais qui résultent de la conjonction de données économiques globales. Ces données sont le volume de l'emploi et le volume de production : le volume de production résulte des prévisions des entrepreneurs et détermine le volume possible de l'emploi. Un certain revenu national en découle. Dans un tel encadrement le salaire réel moyen est conditionné par la productivité marginale du dernier ouvrier employé. Pour que ce salaire réel dépasse le niveau maximum fixé par cette productivité, il faudrait que les données globales se modifient ou que les progrès techniques permettent un accroissement de la productivité.

On voit ainsi que la théorie keynesienne s'apparente en quelque sorte à la théorie de Mill. Mill avait implicitement construit ce qu'on appelle aujourd'hui une théorie macroscopique en fixant par la comparaison de quantités globales (fonds des salaires, population) une limite théorique au niveau des salaires.

§ 2. — Les théories modernes.

Toutes les théories modernes considèrent bien le salaire comme déterminé par deux séries de facteurs opposés, mais cette composition de forces n'affecte pas les mêmes caractères selon la structure du marché où ces forces s'affrontent. En simplifiant le problème, on est amené à considérer deux grands types de structures, et par là même, deux manières de détermination du salaire; celle qui a plutôt correspondu à l'économie du XIXe siècle et du début du XXe, celle qui représente plutôt l'économie du milieu du XXe siècle. Nous aurons ainsi à analyser la détermination du salaire dans une structure monopolistique.

ART. 1er. — *La détermination du salaire dans une structure concurrentielle.*

288. — Les limites théoriques du salaire. — Les deux anciennes théories du coût et de la productivité contenaient chacune une part de vérité. Elles fixaient pour ainsi dire les limites à l'extérieur desquelles le niveau du salaire était appelé à se fixer : le *coût*, la *limite inférieure* en dessous de laquelle on ne peut concevoir que le salaire s'abaisse; la *productivité*, la *limite supérieure* au-dessus de laquelle la rationalité économique ne permet pas de penser que le salaire puisse s'élever.

Mais entre ces limites encore fallait-il être capable de dire à quel niveau précis se détermine le salaire. C'est alors à la théorie générale des prix de concurrence que l'on allait s'adresser pour procéder à cette détermination.

On essaye de se représenter ce que pourrait être une courbe de demande et une courbe d'offre et de déterminer ce que serait le salaire d'équilibre résultant de la rencontre de ces deux courbes.

a) *La demande de travail.*

289. — La demande des services des travailleurs ou demande de travail. — La demande de travail, ou plus exactement la demande de services humains d'une espèce déterminée, c'est la *quantité d'efforts humains de cette espèce* dont les entrepreneurs sont disposés à faire l'achat à un taux *t* de salaires, étant donné le niveau général des prix à l'époque considérée.

Mais, comme les efforts d'un travailleur sont inséparables de sa personne, la demande d'efforts se traduit par la *demande du nombre de travailleurs* capables de fournir la quantité d'efforts de l'espèce dont il s'agit. Il faut seulement prendre garde qu'un nombre *n* de travailleurs ne représente pas, tant s'en faut, une quantité fixe et bien définie d'efforts d'une espèce déterminée. D'une part, des groupes également nombreux de travailleurs peuvent avoir une composition très différente au point de vue de l'âge, du sexe, de la vigueur, de l'intelligence, de l'habileté technique de leurs membres, et, par conséquent, être capables de fournir plus d'efforts les uns que les autres.

La connaissance de la demande de travail est encore plus difficile que la connaissance de la demande de produits.

290. — La demande de travail dépend de la demande des marchandises. — On conçoit facilement que la demande de travail ne soit pas autonome. Elle est orientée par la demande des marchandises. En ce sens, elle subit la destinée de cette demande motrice. Si cette demande est en particulier douée d'élasticité, cette élasticité se transmettra à la courbe de demande de travail. Ainsi une courbe de demande de travail est-elle assez sensible. Elle est sensible à l'influence non seulement du taux des salaires que ces travailleurs reçoivent, mais de plusieurs autres causes qui lui font subir tantôt des changements *passagers* et tantôt des changements *durables*, suivant le degré de persistance de ces causes mêmes. Comme exemples des premiers, on peut citer les *alternances saisonnières* de travail fiévreux et d'engourdissement au point mort qui sévissent dans un grand nombre d'industries, soumises à des commandes intermittentes; les *oscillations* beaucoup plus lentes pendant la *période d'essor* et pendant la *période de dépression* de chaque cycle économique. Les *changements durables* résultent, par exemple, de l'engouement subit des consommateurs pour un produit, tandis que d'autres cessent de leur plaire; de l'ouverture ou de la fermeture d'un débouché à l'étranger, grâce à la conclusion d'un traité de commerce libéral ou à l'application d'un nouveau régime douanier très restrictif.

291. — La demande dépend aussi de la productivité marginale relative du travail. — Pour un quantum donné de production la demande de travail se portera sur les candidats au travail dont la productivité marginale sera reconnue comme la plus élevée. Mais il faut encore préciser et tenir compte des possibilités de substitution du travail par le capital ou la terre, c'est pourquoi nous disons : productivité marginale relative, c'est-à-dire estimée en comparaison avec la productivité marginale des autres facteurs de production.

Quand le taux des salaires augmente, les entrepreneurs cherchent à remplacer, dans la mesure où la substitution est possible, les services de l'homme par ceux des capitaux et de la terre, si ces derniers coûtent moins cher. Par exemple, ils empruntent pour acheter des machines ou faire des installations qui économisent des travailleurs, et ainsi le taux de l'intérêt et le prix de location de la terre figurent au nombre des facteurs qui exercent une influence sur la demande des services de l'homme.

Une baisse du taux des salaires produirait des effets inverses et augmenterait la demande de l'espèce de travail dont le prix a fléchi.

b) *L'offre de travail.*

292. — L'offre de services ou offre de travailleurs. — L'offre de travail, ou plus précisément des services humains, d'une espèce déterminée, c'est la *quantité de cette espèce* que des travailleurs sont capables et désireux de fournir à un taux *t* de salaires, étant donné le niveau général des prix au moment considéré. Mais, les efforts humains sont une marchandise qui ne se sépare pas de la personne des travailleurs comme des sacs de blé de la personne de leur propriétaire. L'offre de services humains d'une espèce particulière se présente donc sur le marché du travail sous la forme de travailleurs : elle est définie par le *nombre des individus* capables et désireux de fournir aux entrepreneurs des efforts d'une certaine espèce, aux conditions de salaire et de niveau général des prix indiqués plus haut.

Définition imprécise, du reste, puisque les travailleurs d'un même métier ne disposent pas de la même capacité d'efforts; chacun ne détient pas, si l'on peut dire, le même stock de services à rendre, parce qu'ils n'ont pas tous le même âge, la même force corporelle, la même santé, la même habileté professionnelle, les mêmes qualités intellectuelles et morales.

293. — Les particularités de l'offre de travail. — Il n'y a pas à proprement parler un marché du travail. Les travailleurs ne sont pas exactement interchangeables. Il n'y a pas « criée » au travail, ni publicité parfaitement connue.

1) Les travailleurs n'ont pas grande *mobilité*, on ne déplace pas les hommes comme des sacs de blé ou des balles de coton. L'homme est attaché au sol de ses ancêtres, même s'il n'a plus d'avantages économiques. L'offre dépend de l'âge, du sexe, de la santé du travailleur, autant d'éléments que n'expriment pas des courbes simples de liaison quantité-prix.

2) Le *taux du salaire n'est pas la seule considération* qui décide les travailleurs à offrir ou à refuser leurs services à un entrepreneur. Le vendeur d'une marchandise ordinaire ne se soucie pas de la destination qu'elle recevra;

si c'est un bloc de marbre, qu'il devienne dieu, table ou cuvette, qu'il soit utilisé sur place ou exporté au loin, il s'en désintéresse. Au contraire, le travailleur se préoccupe non seulement du prix promis par l'employeur, mais de l'agrément ou du désagrément que lui réserve le *milieu* dans lequel il devra vivre pour accomplir son travail.

3) Les services humains sont *éminemment périssables, éphémères*, il est impossible de les mettre en réserve pour profiter d'une hausse ultérieure du prix de vente. Sans doute un ouvrier peut s'abstenir de travailler, la cessation du travail peut même être concertée par des milliers d'ouvriers qui se mettent en grève; mais une journée de travail perdue ne se retrouve plus. Les services que l'ouvrier aurait fournis pendant cette journée et pour lesquels il aurait reçu un salaire sont irrécupérables. Par suite, l'offre journalière de travail a souvent le caractère d'une *offre forcée*, obligatoire même à un prix peu satisfaisant, parce qu'il faut vivre de son travail au jour le jour, faute de ressources personnelles ou quand le fonds de grève est épuisé.

4) Les générations de travailleurs *ne sont pas élevées pour la vente* de leurs services. Les parents paient les dépenses nécessaires pour mettre leurs enfants en état de gagner leur vie, mais ils ne recueillent ensuite qu'une très faible partie des salaires gagnés par leurs descendants. Ce n'est donc pas un principe commercial, le simple désir de réaliser des bénéfices, qui gouverne le nombre des travailleurs dans un pays et, par conséquent, l'offre des travaux de toute espèce. Les forces qui agissent sur la nuptialité, la natalité, la mortalité, forment un ensemble autrement complexe dont l'étude rentre dans celle des lois de la population.

Tout ceci revient à dire que l'offre de travail est peu sensible aux facteurs proprement économiques. Par rapport aux prix du travail on dira que l'offre est en général peu élastique.

294. — Les formes de la courbe d'offre de travail. — Quand le prix d'un article ordinaire monte ou baisse, toutes choses égales d'ailleurs, l'offre de cette marchandise varie dans le même sens que lui, sauf des exceptions; elle peut être figurée par une courbe constamment ascendante. Une hausse ou une baisse du taux des salaires provoque dans l'offre du travail une réaction beaucoup moins nette, qui ne se produit pas toujours dans le sens

des variations du salaire, de sorte que souvent la courbe représentative de cette offre n'a pas la forme habituelle.

a) La courbe d'offre peut être une courbe décroissante; la quantité de travail peut augmenter lorsque le taux du salaire est bas, l'ouvrier cherchant à s'assurer un revenu minimum (c'est l'effet de revenu, v. t. I^er^, n° 517).

b) L'économiste américain Douglas a montré que pour une famille ou une petite ville isolée, la courbe d'offre était décroissante (AB). Au contraire lorsqu'il y a relation avec les autres villes il y a des portions de courbe croissante et des portions de courbe décroissante. Cela dépend de l'importance du taux du salaire. Au-dessus d'un certain taux les ouvriers de l'extérieur sont attirés : il y a immigration, le nombre d'heures de travail croît avec le salaire, la courbe est ascendante (AD). Au-dessous d'un certain taux, les ouvriers ont tendance à fuir la région, malgré la répugnance du changement; il y a émigration, le nombre d'heures de travail diminue avec le salaire (BC). Entre les deux niveaux (AB) la courbe d'offre est décroissante, c'est-à-dire que le nombre d'heures de travail varie en sens inverse (c'est l'effet revenu).

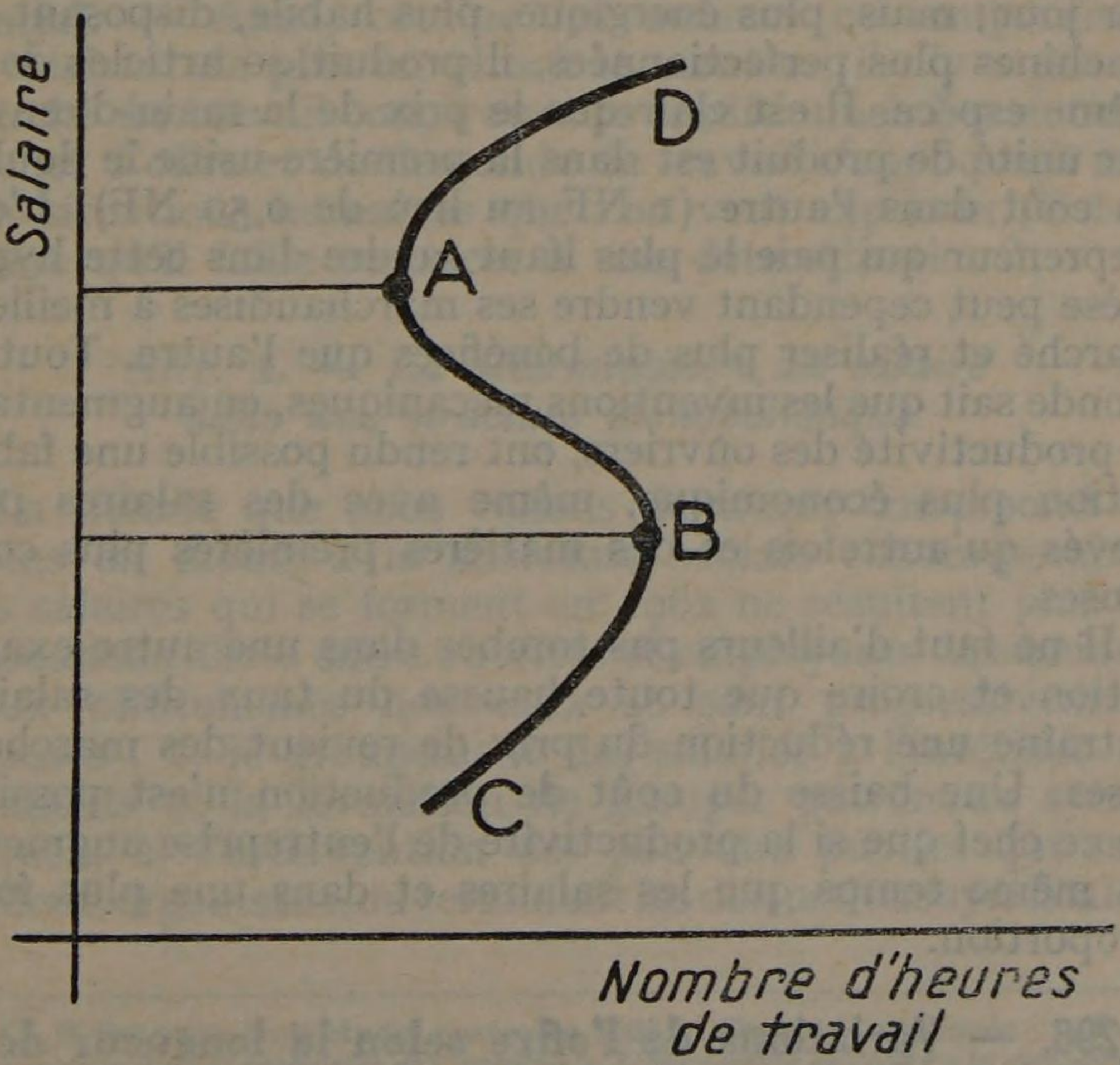


FIG. 11.

c) Pour une entreprise isolée la courbe d'offre reprend la forme croissante traditionnelle. C'est qu'en effet si le taux du salaire diminue dans la firme considérée et non pas dans les autres, les ouvriers sont condamnés à quitter cette firme pour aller travailler dans les autres. Et l'argument joue en sens inverse si le taux du salaire augmente dans la firme et non pas dans les autres.

On voit avec quelles précautions il faut raisonner pour élaborer une courbe d'offre de travail. La courbe d'offre de travail n'est pas autre chose que la courbe d'utilité du revenu.

295. — Haut salaire ne veut pas dire forcément prix élevé du produit. — Un taux de salaires très bas n'est pas une condition indispensable pour fabriquer des marchandises à bon marché. Il faut en effet tenir compte de la productivité des travailleurs et considérer *le rapport entre le salaire qu'ils reçoivent et la quantité des marchandises produites*. Soient deux entreprises inégalement bien outillées : dans l'une, un ouvrier gagne 10 nouveaux francs par jour et produit 10 articles d'une certaine espèce; dans l'autre, il reçoit 20 nouveaux francs par jour; mais, plus énergique, plus habile, disposant de machines plus perfectionnées, il produit 40 articles de la même espèce. Il est clair que le prix de la main-d'œuvre par unité de produit est dans la première usine le double du coût dans l'autre (1 NF au lieu de 0,50 NF). L'entrepreneur qui paie le plus haut salaire dans cette hypothèse peut cependant vendre ses marchandises à meilleur marché et réaliser plus de bénéfices que l'autre. Tout le monde sait que les inventions mécaniques, en augmentant la productivité des ouvriers, ont rendu possible une fabrication plus économique, même avec des salaires plus élevés qu'autrefois et des matières premières plus coûteuses.

Il ne faut d'ailleurs pas tomber dans une autre exagération et croire que toute hausse du taux des salaires entraîne une réduction du prix de revient des marchandises. Une baisse du coût de production n'est possible de ce chef que si la productivité de l'entreprise augmente en même temps que les salaires et dans une plus forte proportion.

296. — Variations de l'offre selon la longueur de la période. — L'offre de travail d'une certaine espèce, quand

on la représente par le nombre des travailleurs qui exercent un certain métier, n'a que très peu d'élasticité. Pendant une très courte période, le nombre des spécialistes d'une profession est presque une quantité fixe, parce qu'il n'est pas susceptible de croître ou de diminuer rapidement, sauf des cas exceptionnels. Il ne peut augmenter en effet que par l'arrivée de nouvelles recrues faites soit dans les jeunes générations, soit parmi les travailleurs d'un autre groupe qui s'en détachent et changent de métier ou par l'immigration d'ouvriers étrangers. Mais les nouvelles recrues ont besoin d'un apprentissage qui dure longtemps; le flot des émigrants se dirige surtout vers les pays neufs et beaucoup de professions y sont pauvrement représentées.

On voit en fin de compte que les variations de la demande de travail peuvent être assez prononcées en courte durée, tandis que les variations de l'offre de travail ne peuvent pas être très sensibles en courte durée; elles demandent un temps plus long pour faire sentir leurs effets.

297. — Conclusion sur le marché soi-disant concurrentiel. — Ainsi, comme les auteurs contemporains[1] s'attachent de plus en plus à le montrer, il n'y a pas de marché du travail conçu au sens traditionnel. Les notions mêmes d'offre et de demande de travail s'appliquent mal aux situations humaines que l'on veut exprimer. Est-ce à dire qu'il faille renoncer à une détermination ?

Art. 2. — *La détermination du salaire dans une structure monopolistique.*

La théorie que nous venons de tracer correspond de moins en moins à la structure sociale contemporaine. Les salaires qui se forment en 1962 ne résultent plus de discussions libres entre ouvriers et employeurs disséminés. Deux phénomènes nouveaux se sont progressivement imposés : 1) le groupement des salariés à l'intérieur de syndicats et la formation de groupes patronaux symétriques; 2) l'intervention des pouvoirs publics qui surveillent, organisent, ou terminent les discussions syndicales.

---

[1] **Cf. F. Sellier, trois études parues en 1955 in *Economie* appliquée : 1. *Essai de reconstruction des catégories de l'emploi* ; 2. *L'adaptation de l'offre à la demande de travail* ; 3. *Marché du travail et analyse de la répartition*.**

298. — Législation moderne du travail et analyse économique. — Il faudrait donner ici un aperçu sur l'évolution de la législation sociale [V. *Précis de législation industrielle* (Droit du travail)]. Cette évolution est dominée par la possibilité de la grève, par les procédures de conciliation et d'arbitrage, par la mise en œuvre des conventions collectives. Lorsque l'économiste analyse ce nouvel état de choses, il constate que la structure du marché du travail a cessé d'être concurrentielle : or, il trouve précisément dans la classification des marchés à laquelle il a déjà procédé (V. t. I, p. 413) des formes qui correspondent à ces nouvelles structures. Lorsqu'un seul groupe patronal se trouve en présence d'une seule centrale syndicale ouvrière, c'est la théorie du monopole bilatéral qui paraît s'appliquer. Lorsque la situation est moins simplifiée, on semble être en présence soit de monopsone, soit d'oligopsone, soit plutôt de concurrence monopolistique.

299. — Salaire de combat et salaire arbitral. — C'est le salaire qu'il s'agit de déterminer en période de tensions collectives : on pourrait dire salaire stratégique plus que salaire économique. Il y alors indétermination du salaire. Deux groupes sont en présence. Le groupe syndical

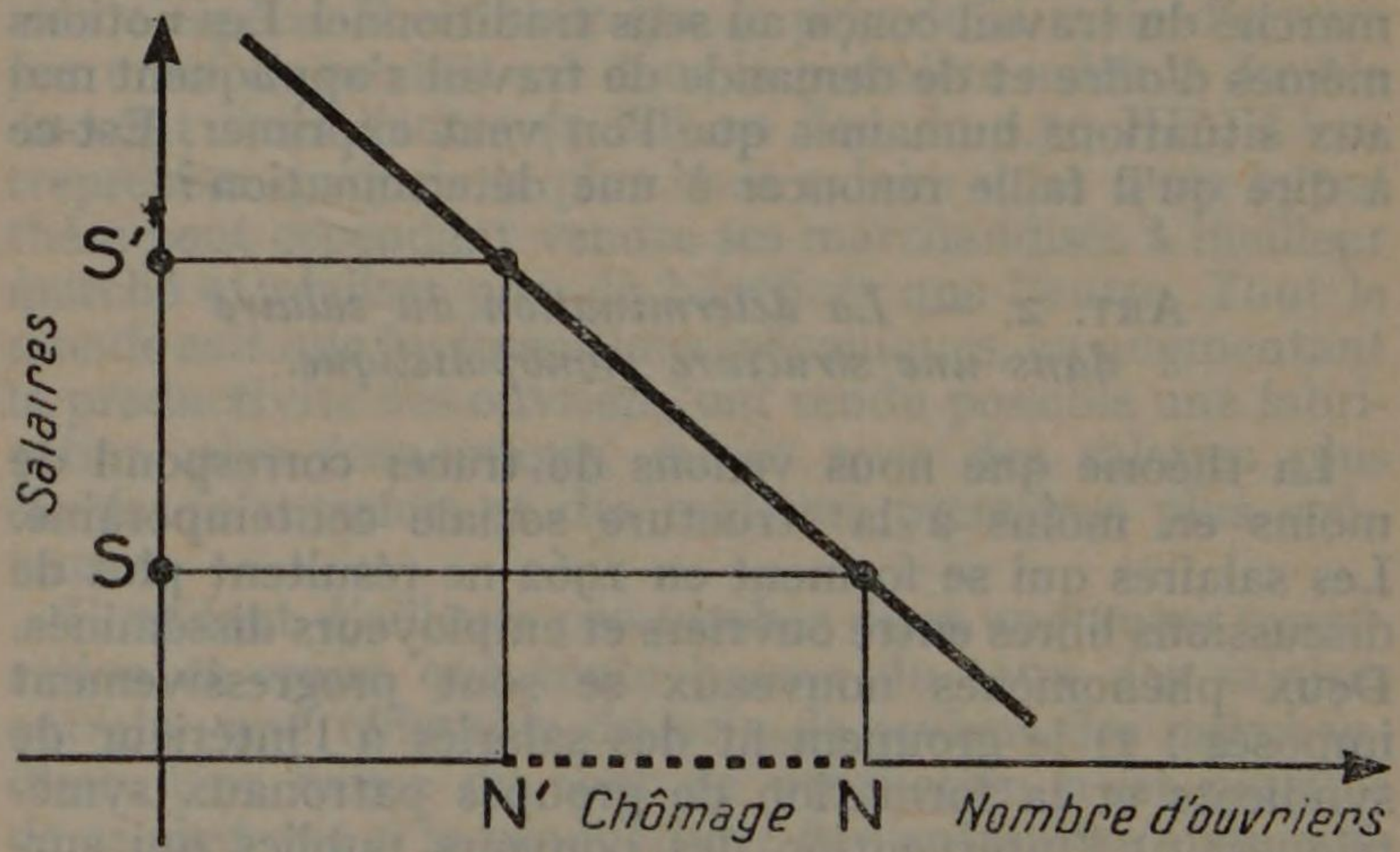


FIG. 12.

ouvrier exige que le nombre des ouvriers actuellement employés, disons N, soient payés aux taux S'. Les employeurs répondent : à ce taux S' nous ne pouvons

conserver que N' ouvriers. Il n'est alors plus question de faire jouer des courbes classiques de demande et d'offre. Ce qu'il convient c'est de savoir à quel niveau pratique on fixera le salaire entre S et S'. Il y a deux procédés.

1° *Celui de la guerre et des paris réciproques.*

Le salaire se déterminera par des approximations successives, par des combats. On reconnaîtra ici les arguments utilisés dans la théorie du monopole bilatéral. C'est la volonté et la capacité de résistance des deux combattants qui permettra de savoir à quel niveau entre S et S' le salaire a le plus de chance de s'établir. Si la force de chaque groupe était égale, le salaire se fixerait au milieu de l'intervalle S S'. Si les ouvriers étaient plus forts, des deux tiers par exemple, le salaire se fixerait plus près de S' aux 2/3 de l'intervalle SS'.

2° *Celui de l'arbitrage.*

On fait intervenir un arbitre, un tiers départageant qui essaiera de « dire le salaire » le plus juste. Mais on se demande sur quels critères il se fondera. Il faut qu'il soit pleinement compétent, totalement indépendant. S'il se bornait à « couper la poire en deux », c'est-à-dire à prendre le milieu de l'intervalle S S', cela voudrait dire qu'il ne veut avantager ni l'un ni l'autre des groupes en présence.

300. — La théorie de Hicks[1]. — Il s'agit à proprement parler d'une théorie de la grève plutôt que d'une théorie du salaire. Hicks recherche à quel niveau se détermine un taux de salaire lorsqu'une grève est déclenchée pour obtenir une augmentation de salaire.

On va confronter deux courbes d'un nouveau style : la courbe de concession des employeurs et la courbe de résistance des syndicats. Comme les courbes classiques de demande et d'offre, ces nouvelles courbes sont de type potentiel, prévisionnel ou psychologique. Mais au lieu de confronter des prix et des quantités possibles, elles associent un taux de salaire avec la longueur prévue d'une grève commencée. C'est en même temps qu'une théorie du salaire, une théorie de la grève ou du duel collectif.

301. — La courbe de concession des employeurs. — Sur le graphique, au moment où commence la grève, et

---

[1] J.-R. Hicks, *The Theory of Wages*, 1933.

en face d'une demande de relèvement des salaires, les entrepreneurs sont disposés à accorder un salaire représenté par le point A. Ce salaire ne satisfait pas les grévistes. Au fur et à mesure que la grève se prolonge la courbe du salaire concédé s'élève assez lentement : les entrepreneurs préfèrent tout de même augmenter les salaires plutôt que de voir se prolonger la grève. Mais cette concession n'est pas indéfinie : il y a un taux B

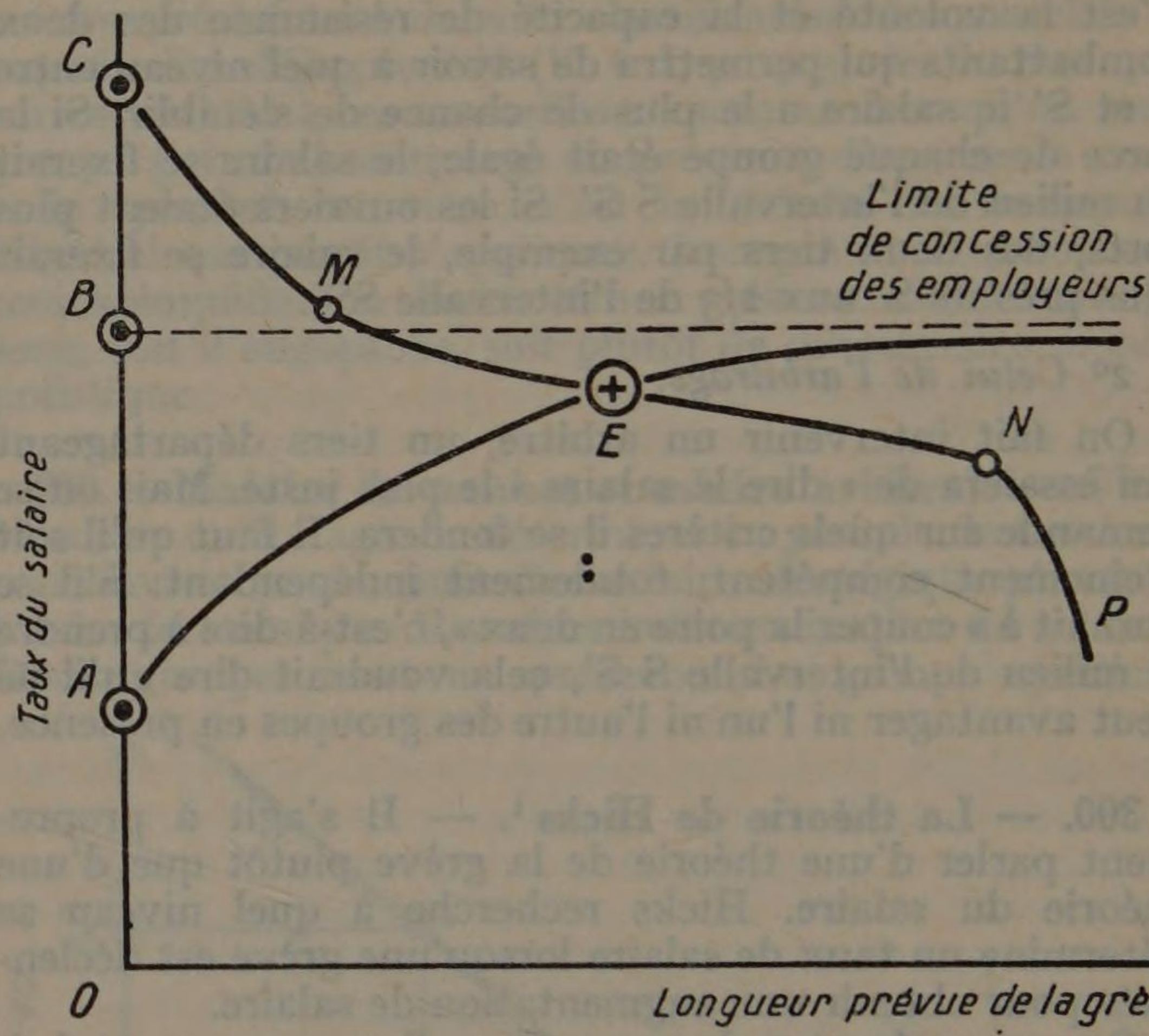


FIG. 13.

que les employeurs ne dépasseront pas, quelle que soit la durée du conflit. Ce taux correspond au niveau qui ferait disparaître tout bénéfice, c'est-à-dire au-delà duquel il vaudrait mieux fermer l'usine que de céder.

La pente de cette courbe dépend de plusieurs sortes de facteurs, ceux propres à l'entreprise considérée (état de la trésorerie), ceux relatifs au degré d'entente ou de concurrence entre les employeurs (les patrons résisteront d'autant mieux qu'ils seront plus unis), ceux relatifs à la conjoncture extérieure (les patrons résisteront d'autant moins que les prix auront tendance à monter).

302. — La courbe de résistance des syndicats. — Le comportement des syndicats ouvriers obéit évidemment à une symétrie renversée. Au début de la grève les ouvriers expriment leur prétention maximum, à un taux C. Au fur et à mesure que la grève dure et qu'ils n'obtiennent pas satisfaction, ils sont obligés d'abaisser leurs exigences. On peut admettre trois parties dans la courbe : *a*) pendant une première période les ouvriers jetteront facilement du lest, la courbe descend assez rapidement (CM), *b*) dans une seconde période généralement assez longue la courbe restera sensiblement horizontale : c'est la ligne de résistance (MN) qui leur paraît fixer le niveau indispensable; *c*) enfin si la durée dans la résistance n'est pas efficace, une grève qui ne se termine pas risquant d'engendrer la misère, un nouveau sacrifice, cependant jugé jusqu'alors impossible, est consenti, la courbe connaît une dernière portion de tendance verticale (NP).

L'élasticité de cette courbe dépend à son tour des facteurs propres au syndicalisme : les concessions sont d'autant moins fortes que le syndicalisme est plus cohérent et plus puissant.

303. — Le point d'équilibre. — On conçoit que la confrontation des deux courbes putatives, ainsi prédéterminées, permette de connaître le point d'équilibre du duel collectif. C'est comme dans la théorie classique le point d'intersection E des deux courbes. Evidemment c'est là, comme du reste dans la figuration des courbes d'offre et de demande, un procédé d'analyse intellectuelle, et non pas un moyen de connaissance concrète. On conçoit cependant que la forme préalable des courbes psychologiques de concession et de résistance permet de comprendre si le taux du salaire a des chances de se fixer à un taux élevé ou abaissé [1].

304. — Caractères du salaire résultant. — On voit que la détermination du salaire dans une structure monopolistique prend un caractère plus psychologique et plus politique que dans une structure concurrentielle. Le salaire résulte d'une guerre qui est au fond la manifestation d'une faiblesse : chacun fait un pari sur les possibilités de résistance de l'autre. C'est la menace ou la volonté

---

[1] **La figure a été tracée arbitrairement : le point d'équilibre E se trouve dans la partie MN. Il pourrait aussi bien se trouver dans la partie CM ou NP. Cela dépend des puissances réciproques et des groupes.**

de puissance qui détermine une décision, plus qu'une connaissance rationnelle des possibilités économiques.

Ce salaire ainsi fixé présente un risque : sous prétexte d'obtenir par la force ou l'intimidation ce que la raison n'avait pas été capable de donner, on peut se demander si à la longue les forces économiques insuffisamment connues ne prendront tout de même pas leur revanche. Le chômage pourrait en résulter, ou du moins, dans un régime qui dirige l'emploi, une élévation des coûts qui bloque la production future [1].

---

[1] En se référant à la fig. 12, si le nombre des candidats au travail est N, et si le salaire est fixé au niveau S qui rationnellement permettrait un emploi N' < N le segment N'N représente ce qu'on pourrait appeler le chômage rationnel.

CHAPITRE III

LA POLITIQUE DES SALAIRES

Nous avons jusqu'alors étudié le salaire en théoricien. Ce faisant nous nous sommes plus spécialement attachés à l'analyse du salaire individuel. Il est une nouvelle attitude qui à vrai dire se dissocie mal de la précédente : c'est celle qui recherche s'il ne convient pas d'améliorer la condition du salarié dans l'économie contemporaine par une intervention active. La législation n'a-t-elle pas la mission d'aménager des institutions nouvelles en ce sens ? C'est ce problème que nous nommons *La politique des salaires*, le mot de politique étant pris dans une signification très large.

305. — La suppression du salariat. — Nous ne retiendrons pas la solution extrême : celle de la suppression du salariat. Ce serait en effet une manière d'améliorer la condition du salarié. Un peu brutale sans doute. Mais elle doit retenir un moment l'attention. Ce qui constitue aujourd'hui le contrat de salaire, c'est la *dépendance* du salarié à l'égard du salariant. C'est la dissymétrie humaine. Le problème que nous posons en ce moment est celui du remplacement, dans les relations de travail, du contrat de louage par un contrat de société, la caractéristique essentielle du contrat de société étant l'égalité des contractants en vue de partager les bénéfices réalisés (art. 1832 et 1855 C. civ.).

C'est le point de vue qui a été soutenu avec beaucoup de mesure par le pape Pie XI lorsqu'il écrivit dans l'Encyclique *Quadragesimo Anno* (1931) : « Nous estimons cependant plus approprié aux conditions présentes de la vie sociale de tempérer quelque peu, dans la mesure du possible, le contrat de travail par des éléments empruntés au contrat de société » [1].

---

[1] **Cf. *Encycliques et Messages Sociaux*, Collection des Grands Economistes, Dalloz, 1948, p. 28 et 120. L'Encyclique *Mater et Magistra* (15 mai 1961) du pape Jean XXIII, donne le dernier état de la doctrine de l'Eglise sur la question sociale.**

Mais on pourrait dire que tempérer, c'est encore conserver et non pas supprimer. Des tentatives plus hardies de véritable suppression ont été faites au cours du XIX^e siècle. Nous voulons parler des *coopératives de production* expérimentées soit en 1848, soit après 1865, dans le sillage du socialisme idéaliste français. Ces associations dans lesquelles il n'existait plus ni de patron salariant, ni d'ouvrier salarié, mais où tous les sujets étaient des travailleurs associés et où les qualités de patron et d'ouvrier étaient confondues sur les mêmes têtes, n'ont malheureusement pas donné tous les résultats qu'on en attendait (v. sur ce point, t. I, n° 406).

La suppression totale de la dépendance qui constitue le salariat semble un objectif difficile.

306. — L'amélioration du salariat. Les trois salaires. — C'est dans une direction à la fois plus modeste et plus concrète que la législation s'est pratiquement orientée. Ce n'est pas une suppression du salariat que l'on recherche : elle impliquerait un changement difficile de régime. C'est plutôt une amélioration que l'on s'efforce d'organiser.

Cette amélioration donne lieu à trois tendances générales : d'abord un effort de *correction*, ensuite un effort de *participation*, enfin un effort de *socialisation*. Nous nous expliquerons, chemin faisant, sur ces trois expressions. Disons déjà que les deux dernières tendances ont pour objectif de superposer au salaire traditionnel, celui que l'on appelle le *premier salaire* ou *salaire individuel*, celui qui rémunère les efforts individuels de chaque travailleur, deux autres formes de salaires : *a*) le *second salaire* ou *salaire collectif* qui est attribué globalement à l'ensemble des travailleurs comme participation aux résultats de l'entreprise; *b*) celui que l'on appelle enfin le *troisième salaire* ou *salaire social*, celui par lequel on fait intervenir la communauté sociale tout entière pour augmenter le revenu du travailleur [1].

SECTION I. — L'effort de correction.

On a souvent fait remarquer que la condition dépendante du salarié était finalement pour lui un avantage,

---

[1] Cf. *Les caractères contemporains du salaire*, Collection Pragma, 1949.

en ce qu'elle lui assurait une rémunération forfaitaire, c'est-à-dire soustraite aux risques de l'entreprise. Mais encore faut-il que ce forfait, gage de protection, permette aux travailleurs de mener une vie digne : cela veut dire que le salaire ne doit pas tomber au-dessous du minimum vital ou décent; d'autre part, en période de hausse précipitée des prix, il doit être adapté à ces nouvelles exigences. De là deux problèmes qui doivent nous retenir : celui du salaire-minimum, celui de l'échelle mobile des salaires.

§ 1er. — Le salaire minimum.

Lorsque le salaire spontané n'atteint pas le niveau nécessaire à l'existence, l'Etat intervient pour imposer ce minimum. Il faudrait ici se référer aux dispositions législatives qui sortent du cadre d'un *Précis d'économie politique*. Bornons-nous aux éléments essentiels.

307. — Histoire du salaire minimum. — Les premières interventions de l'Etat ont été réalisées en Australie et en Nouvelle-Zélande vers 1894, en Angleterre dans l'industrie du vêtement en 1909, et dans les mines de houille en 1912.

En France, on trouve une première réglementation dans les décrets Millerand de 1899 relatifs aux travaux publics de l'Etat. Puis, le salaire minimum légal fut établi pour les ouvrières à domicile, se livrant aux travaux de confection (L. 10 juill. 1915) et étendu à d'autres ouvriers à domicile par la loi du 14 décembre 1928, et à tous les ouvriers à domicile par la loi du 1er août 1941.

En 1936, on constate une extension de la réglementation. Toutefois ce n'est pas l'Etat qui fixait directement le salaire minimum. Il confiait cette tâche aux intéressés eux-mêmes, groupés dans leurs syndicats professionnels respectifs, par le moyen de conventions collectives. C'est ainsi que la loi du 24 juin 1936 avait obligé les organisations syndicales, dites les plus représentatives, de fixer dans leurs conventions collectives les taux des salaires minima par catégories professionnelles et par région. Le ministre du Travail avait enfin le droit d'étendre ces conventions librement consenties.

De 1937 à 1939, lorsque le salaire minimum n'était pas fixé par la voie pacifique des conventions collectives, une autre procédure intervenait, celle de la sentence arbitrale. Pour mettre fin aux grèves alors fréquentes, la

loi du 4 mars 1938 avait donné à un surarbitre la mission de déterminer le salaire minimum.

308. — Le salaire minimum depuis 1939. — La deuxième guerre mondiale a conduit cette fois à une véritable direction des salaires par l'Etat. Les salaires furent d'abord bloqués ou stabilisés au niveau qu'ils avaient atteint le 1er septembre 1939. Les salaires ainsi stabilisés ne pouvaient être modifiés que par le ministre du Travail. Ce régime de fixation des salaires par l'Etat subsista après la Libération. Mais depuis la fin de 1946 deux lois successives ont organisé le retour progressif au système des conventions collectives. La loi du 23 décembre 1946 avait posé le principe : mais provisoirement le salaire minimum restait déterminé par des arrêtés ministériels. C'est désormais la loi du 11 février 1950 qui règle la question : les conventions collectives signées par les organisations syndicales les plus représentatives devront obligatoirement, comme en 1936, réglementer les salaires. Mais l'Etat ne veut tout de même pas rester absent du débat : il s'est réservé le droit de fixer par décret le salaire minimum de base de tout le système. C'est ce que l'on appelle le salaire minimum national interprofessionnel garanti, ou encore en utilisant les initiales le S.M.I.G.

309. — Le salaire minimum national interprofessionnel. — La fixation de ce salaire résulte d'une collaboration entre le gouvernement et une commission dite *Commission supérieure des conventions collectives*. Le gouvernement fixe le salaire minimum après consultation de la commission.

Le rôle de la commission est d'étudier la composition d'un *budget-type* et d'en déterminer le montant. L'établissement de ce budget a du reste donné lieu à de multiples difficultés. Supposant connu ce budget, et sans être strictement lié par la consultation de la commission, un décret pris en conseil des ministres fixe le salaire minimum.

Il s'agit bien d'un salaire *minimum* : les conventions collective et les contrats individuels de travail ne peuvent convenir d'une rémunération inférieure. C'est un salaire *national* : il s'applique à tout le territoire, mais avec des différenciations par *zones* [1].

---

[1] **Les zones d'abattement n'ont pas la faveur du monde ouvrier. Il existait quatre zones en mars 1951. L'abattement maximum qui était de 40 %, au début de l'expérience a été progressivement réduit d'année en année. La réduction**

C'est un salaire *interprofessionnel*. Cela veut dire qu'il est commun aux différentes activités professionnelles : le salaire minimum professionnel est déterminé par les conventions collectives. Ces conventions fixent à partir de ce salaire de base les salaires aux différents échelons professionnels par application de coefficients hiérarchiques; elles prévoient des majorations pour travaux pénibles. Il faut noter enfin que depuis l'arrêté du 30 juillet 1946, les femmes ont droit au même salaire que les hommes; c'est la réalisation du principe d'équité depuis si longtemps demandé : à travail égal, salaire égal [1].

309 bis. — Le S.M.I.C. — Le S.M.I.C. a été institué par la loi du 2 janvier 1970, dans l'idée que l'évolution des salaires devait être liée à la croissance économique, notamment le salaire horaire minimum. A côté du salaire horaire minimum de croissance (S.M.I.C.) subsiste un minimum garanti (appelé S.M.I.G. jusqu'en décembre 1969) qui est indexé sur les prix et ne sert qu'aux calculs de diverses allocations, indemnités, et exemptions fiscales.

	FÉVR. 1973	JUILL. 1973	OCT. 1973	DÉC. 1973
S.M.I.C. salaire horaire	4,64 F	5,20 F	5,32 F	5,43 F
S.M.I.C. montant mensuel pour 40 h/semaine	804,27 F	901,34 F	922,12 F	941,20 F
Minimum garanti (ex- S.M.I.G.) ...	3,98 F	4,08 F	4,17 F	4,25 F

SOURCE : Bulletin mensuel de statistique, n° 10, octobre 1973.

Le S.M.A.C. — n'existe pas en tant que tel pour l'agriculture. Le S.M.A.G. a disparu en même temps que le S.M.I.G., et a été remplacé par le S.M.I.C. dans tous les secteurs. Seuls les avantages en nature sont comptabilisés différemment. (plus élevés dans l'agriculture).

---

maxima a été ramenée à 12 % au « rendez-vous » d'avril 1955. Le gouvernement socialiste qui a pris le pouvoir en janvier 1956 a commencé la suppression des abattements de zones par étapes (Décret du 17 mars 1956). Les zones d'abattements ont été supprimées le 1er juin 1968.

[1] Le salaire minimum s'applique à tout salarié âgé de 18 ans révolus et d'aptitude physique normale. Pour les détails réglementaires de cette législation, on se reportera au *Précis de droit du travail*.

§ 2. — L'échelle mobile des salaires.

Lorsque les prix extérieurs subissent des hausses fréquentes et amplifiées, on a eu l'idée de lier la destinée des salaires à la destinée des prix, c'est-à-dire d'assurer une hausse automatique des salaires, calquée sur la hausse des prix. C'est le système de l'échelle mobile.

310. — Le principe de l'échelle mobile. — Il paraît rationnel. Si en effet le salaire réel d'une certaine époque est considéré comme juste, dès l'instant que les prix extérieurs augmentent, tant que le salaire nominal reste le même, cela veut dire que le nouveau salaire réel n'est plus satisfaisant. Les ouvriers doivent entamer des discussions difficiles, même déclencher des grèves coûteuses pour obtenir un réajustement du salaire nominal, et assurer ainsi la constance d'un salaire réel, précisément considéré comme indispensable. L'ajustement automatique semble plus sûr et plus logique. On dirait qu'une comparaison se fasse entre l'évolution des prix et l'évolution des salaires : imaginez deux échelles parallèles. Chaque fois que les prix s'élèvent d'un échelon, les salaires doivent aussi gravir un barreau sur l'autre, de manière à se trouver ensemble au même niveau. Le système assurerait ce que la conscience commande, une assurance contre les risques, dont les salariés ne sont pas responsables, d'une chute de leur pouvoir d'achat.

311. — Les difficultés de la technique. — Si le principe est simple, la technique l'est beaucoup moins. Prenons rapidement conscience des difficultés qui se posent.

1° *Quels prix faut-il considérer?* En stricte logique ce sont ceux qui pèsent sur les budgets ouvriers : c'est-à-dire ceux qui constituent le *coût de la vie*. Malheureusement, les indices du coût de la vie sont encore très mal déterminés. On connaît beaucoup mieux les prix de gros et par exemple les *prix de vente* des objets que fabrique l'ouvrier dans l'usine : mais ces prix sont beaucoup plus sensibles que les prix de détail, et souvent sans rapport avec la consommation ouvrière (automobiles, diamants par exemple). On pourrait aussi se référer aux cours du change et l'on a parlé ainsi d'un salaire-or, mais entre les prix perçus à travers le change et les prix intérieurs, il y a souvent des écarts notables.

2° *Quels intervalles de temps faut-il considérer?* Supposons qu'un bon prix-indice ait été choisi. Convient-il de tenir compte de toutes les variations subies par cet indice, aussi minimes et aussi fréquentes qu'elles soient. Autrement dit, doit-on organiser une adaptation des salaires rigoureusement automatique, à la foi proportionnelle dans l'espace et immédiate dans le temps ? La prudence n'exigerait-elle pas au contraire que l'on attende quelque temps pour être sûr du maintien de la hausse à un certain niveau ?

3° *Quel procédé juridique faut-il choisir?* Le système va-t-il être uniforme et obligatoire, c'est-à-dire imposé par l'Etat à tous les salaires du pays, quelles que soient les activités ou les régions considérées, quelle que soit l'importance des salaires, pour les plus bas comme les plus élevés ? ou bien le système sera-t-il facultatif et variable, non pas fixé par une *loi générale*, mais laissé à l'application des *conventions collectives* particulières ?

312. — Les dangers du système. — Malgré ses avantages apparents, et même à supposer qu'on ait surmonté les difficultés techniques précédentes, le système présente de graves inconvénients.

1° *L'argument de la rigidité.* — Il cristallise des positions acquises qui ne sont peut-être pas parfaites. En mettant les salariés à l'abri de la hausse des prix, il constitue bien pour eux un procédé d'assurance équitable, mais sous prétexte d'une plus grande équité, il risque aussi de provoquer de nouvelles injustices. Il y a d'autres sujets économiques qui pourraient aussi demander à être protégés. L'échelle mobile doit-elle être le seul privilège du monde salarié ? Pourquoi ne pas instituer une échelle mobile de tous les revenus essentiels, dont peuvent vivre des titulaires aussi faibles que les salariés ? Ne devrait-il pas exister une échelle mobile des intérêts, une échelle mobile des loyers, etc... ?

Par ailleurs l'échelle mobile des salaires semble interdire une amélioration du salaire réel de base. Elle introduit un principe de conservation statique dans un monde qui postule une évolution dynamique. Elle crée de la rigidité là où le progrès demande de l'élasticité. Ce point de vue a été notamment soutenu par les syndicats ouvriers américains.

2° *L'argument de la baisse.* — Les employeurs ont fait

valoir que l'échelle mobile impliquerait aussi une adaptation automatique des salaires aux *baisses* des prix. Or on sait que le salaire est un revenu sociologiquement affecté de « viscosité ». On a dit que l'évolution des salaires évoquait la marche d'un chemin de fer à crémaillère : les inerties psychologiques et sociales interdisent des baisses que la rationalité économique pourrait cependant conseiller.

3° *L'argument de l'inflation.* — Enfin, et c'est l'argument le plus fort, celui que l'Etat se doit d'invoquer, au nom du bien commun qu'il a pour fonction de sauvegarder, on doit se demander si, sous prétexte de neutraliser les ravages de la hausse des prix, le système ne finit pas en dernière analyse par engendrer précisément les inconvénients qu'il redoute. En effet, en désintéressant l'ouvrier de la hausse des prix, il le rend indifférent à cette hausse. Et comme les réactions psychologiques ont une grande influence sur le mouvement des prix, l'augmentation automatique des revenus ouvriers devient à son tour cause de la hausse des prix. Il faut ajouter que le salaire étant un élément plus ou moins important du coût de production, la hausse des salaires contribue à la hausse future des prix [1].

C'est le fameux problème du cycle infernal des salaires et des prix. On a parlé encore de la spirale prix-salaires, ou de la cascade fatale. Voulant dire par là que l'automatisme absolu en ce domaine risque d'engendrer une hausse indéfinie. Avec la louable intention d'arrêter l'inflation, l'échelle mobile conduit à cette inflation galopante qui est la hantise des périodes d'après-guerre. Elle risque de provoquer l'anéantissement de la monnaie.

313. — Les solutions concrètes. — L'ensemble de ces difficultés permet de comprendre pourquoi le système de l'échelle mobile des salaires n'a pas, comme celui du salaire-minimum, été intégré à une législation positive.

On cite des cas d'application du système en Ecosse dès 1822, dans les mines de houille du pays de Galle en 1874. On le retrouve dans les pays de l'Europe Centrale (Autriche, Tchécoslovaquie, Pologne) après la première

---

[1] **Il ne faudrait pas dire que toute hausse de salaire se traduit en hausse identique des prix; cela dépend de la proportion du salaire dans le coût. Cela dépend aussi de la marge du profit. Si cette marge est élevée on peut concevoir qu'elle suffise à absorber la hausse du salaire, sans provoquer de hausse de prix.**

guerre mondiale : mais précisément le système a été lié aux débacles monétaires de ces nations.

En France, c'est surtout depuis 1936 qu'il en est question. Les syndicats ouvriers l'ont réclamé pour mettre fin aux grèves. La loi du 4 mars 1938 sur l'arbitrage obligatoire l'avait adopté d'une manière prudente et partielle. Les salaires devaient être revisés de six mois en six mois, si le coût de la vie avait augmenté de 5 pour 100 au moins. Cependant, si dans les six mois, le coût de la vie avait augmenté de plus de 10 pour 100, l'arbitre pouvait procéder à une réadaptation immédiate. Mais il devait tenir compte des nécessités économiques de l'entreprise ou de la profession; il n'y avait ni obligation, ni automatisme. Enfin l'échelle mobile ne jouait que pour la portion du salaire correspondant au minimum vital.

314. — La solution française de 1952-1955. — Après une série de grèves survenues jusqu'en 1952 par suite de la hausse continue des prix, l'année même où fut cependant arrêtée cette hausse, la France a adopté un certain système d'échelle mobile par la loi du 18 juillet 1952 (nouvel article 31-xa du Code du Travail).

La nouvelle réglementation se situe dans la ligne de la loi du 11 février 1950 posant le principe du salaire minimum national interprofessionnel garanti. Ce salaire minimum doit être désormais relevé automatiquement en fonction de la hausse du coût de la vie, déterminée d'après l'indice mensuel des 213 articles établi par l'Institut National de Statistique et des Etudes Economiques (I.N.S.E.E.). Lorsqu'une augmentation d'au moins 5 % de cet indice aura été constatée, le salaire minimum sera augmenté proportionnellement, sous cette réserve cependant que, sauf circonstances exceptionnelles, deux modifications successives ne pourront intervenir dans un intervalle de quatre mois. Le point de départ de l'indice étant fixé par la loi à 142, la première modification interviendra lorsque l'indice atteindra le niveau.

$$142 \times 105 \times \frac{1}{100} = 149{,}1$$

On s'est demandé si elle n'avait pas eu comme un rôle d'épouvantail. Le seul fait de l'avoir instituée, la peur de la voir fonctionner, ont pu contribuer à stopper pour un temps, l'inflation française. On songe à la parole de Lyautey : faire montre de la force, ne jamais s'en servir.

Il est bon que l'échelle mobile des salaires existe, mais peut-être là aussi à condition de ne jamais s'en servir [1].

315. — La destinée de l'échelle mobile depuis 1957. — De 1952 à 1956 les prix sont demeurés stables. — L'indice n'a pas eu de rôle à jouer. La hausse des prix est devenue préoccupante de 1956 à 1957. Comme on craignait de voir se déclencher l'échelle mobile, l'indexation consacrant une hausse qu'on croyait provisoire, le gouvernement pratiqua une politique que l'on a pu appeler la « climatisation » de l'indice. Pour éviter de voir monter la température on peut rafraîchir l'air autour du thermomètre. Cela veut dire ici qu'on manipule l'indice. Au lieu d'être un indicateur objectif et impartial l'indice devenait un outil dans les mains du gouvernement. Celui-ci décidait des détaxes, des subventions, des importations dont le seul but était d'éviter la hausse de l'indice.

Mais cela n'empêcha tout de même pas qu'un certain jour la cote d'alerte fut dépassée (150 en juillet 1957). On se résigna alors au jeu de l'échelle mobile. Mais alors, comme si l'indice des 213 articles était responsable du malaise qui avait entouré son blocage, la loi du 26 juin 1957 décida de le remplacer par deux nouveaux indices : l'indice des 179 articles, base 100, juillet 1957 dit de protection sociale qui doit entraîner une hausse du S.M.I.G. lorsqu'une hausse de 2 % de l'indice aura été enregistrée pendant 2 mois consécutifs; l'indice des 250 articles, base 100, période du 1er juillet 1956 au 30 juin 1957 qui devait servir de base pour l'indexation des contrats publics ou privés [2].

Le gouvernement actuel ne veut plus laisser jouer une échelle mobile automatique. Après la dévaluation de décembre 58 il a voulu une hausse immédiate des salaires pour qu'elle soit atténuée. Un décret du 31 janvier 1959 a décidé une augmentation du S.M.I.G. à partir du 1er février. Cette augmentation était alors de 4,48 %. Mais le S.M.I.G. n'est pas le point de départ de la hiérarchie des salaires; son augmentation ne doit pas entraîner un relèvement de l'ensemble de la hiérarchie. Les clauses d'indexation des salaires sur le S.M.I.G. ou sur le coût de la vie sont désormais nulles. Dans la doctrine régnante

---

[1] Cf. *Revue Economique*, mars 1955, n° spécial : *La pratique de l'indexation en France.*

[2] Un nouvel indice national des prix de détail de 232 articles base 100-1960, a remplacé en 1962 l'indice des 179 articles.

l'indexation est considérée comme facteur d'inflation dont on veut sortir coûte que coûte. L'indexation est suspectée, pour ne pas dire condamnée. Elle n'est plus possible pour les produits agricoles et pour certains baux privés. Elle demeure possible lorsqu'elle lie les prix de vente de certains produits avec leur coût de production ainsi que pour les baux ruraux.

315 bis. — Les accords de Grenelle. — 27 mai 1968. — On a appelé de ce nom les accords conclus entre les grandes centrales syndicales patronales et ouvrières et le gouvernement, au ministère des Affaires Sociales, rue de Grenelle au matin du 27 mai 1968, pour tenter de mettre fin à la grève générale qui paralysait le pays. De la même manière en juin 1936 avaient été signés les accords Matignon. Ces accords contenaient les dispositions suivantes :

1° Fixation du S.M.I.G. et du S.M.A.G. (salaire agricole) à 3 F de l'heure, ce qui représentait une majoration de 35 % pour le premier, et de 56 % pour le second.

2° Augmentation générale des salaires de 7 % à compter du 1er juin. Ce pourcentage qui inclut les majorations déjà intervenues depuis le 1er janvier doit être porté à 10 % à compter du 1er octobre.

3° Mise en œuvre dès 1968 d'un plan pluriannuel tendant à ramener progressivement la durée hebdomadaire du travail à 40 heures.

4° Hausse des allocations familiales et des allocations vieillesses.

5° Indemnisation des journées de grève dans la limite de 50 %.

La plupart des salariés ayant refusé ces conclusions, la grève s'est encore poursuivie, et des avantages supplémentaires ont été accordés, soit par branches, soit par entreprises.

316. — La médiation. — La loi du 26 juillet 1957 complétée par le décret du 18 juillet 1958, faisant suite au décret du 5 mai 1955 a institué une procédure de conciliation et de médiation dans les conflits collectifs du travail. Toutes les conventions collectives doivent contenir des dispositions concernant les procédures de conciliation.

Les parties doivent comparaître en personne devant des commissions de conciliation. S'il n'y a pas accord les textes prévoient qu'en cas de différend, les parties peuvent

se mettre d'accord pour désigner « un médiateur » choisi sur une liste de personnalités « qualifiées par leur autorité morale et leur compétence économique et sociale ».

Le ministre du Travail désigne le médiateur. Ce personnage s'informe de l'affaire, écoute les uns et les autres et formule sous forme de recommandation motivée les propositions en vue du règlement du litige. En cas de refus, le dossier fait retour au ministre qui publie la recommandation.

La Constitution de 1946 a officialisé le droit de grève dans le cadre des lois qui le réglementent. Mais ces lois n'ont jamais vu le jour. La Constitution du 4 octobre 1958 a consacré les mêmes principes en renvoyant au préambule de la Constitution de 1946. Le problème de la grève a surgi à nouveau dans l'atmosphère angoissée des journées de mai-juin 1968.

317. — Les conventions collectives depuis 1955. — Les accords Renault. — Les grèves ne s'éteignent jamais. Il est rare qu'une année n'en connaisse pas de type plus ou moins massif et spectaculaire. En 1955 ce fut par exemple celles de Nantes et Saint-Nazaire qui ont abouti après de longs et tumultueux débats à des augmentations de salaires de 5 à 15 %. Mais le fait le plus notoire en 1955 a consisté dans la signature, en dehors de grèves, d'accords syndicaux d'un nouveau type. Nous faisons allusion à l'accord signé le 16 septembre entre la Régie Renault et les grandes centrales syndicales. Ces accords peuvent peut-être jouer le rôle à l'avenir d'« accords pilotes » si l'on peut dire.

Le principe de quatre semaines de congés payés a été adopté en 1962 et étendu en 1963 à la plupart des branches d'activité. Pour le moment la durée de ces congés va de 18 à 24 jours ouvrables suivant l'ancienneté [1]. La Régie accepte de pratiquer des compléments de retraite, de prestations maladies et accidents, au régime normal de sécurité sociale. Une commission paritaire d'examen du coût de la vie doit se réunir chaque mois pour étudier l'évolution des salaires et des prix et procéder aux ajustements. En fonction des progrès techniques prévisibles pour les deux années à venir, la direction s'engage à des augmentations atteignant, au total, un minimum de 4 % pour chacune des années à venir.

---

[1] **Le gouvernement Guy Mollet a opéré la généralisation des trois semaines de congé payé par voie législative. (Loi du 27 mars 1956.)**

Au lieu d'attendre la pression des événements ou l'obligation d'une loi nouvelle, ce type d'accord constitue dans le cadre de l'entreprise (et non pas de la profession), l'amorce d'un régime plein de promesse, révélateur d'un climat favorable au développement régulier et simultané de la production et des salaires par l'entente commune spontanée.

Des accords de salaire « type Renault » ont été signés dans un certain nombre de grandes entreprises : Brasseries de la Meuse, Chantiers de l'Atlantique, Peugeot, Citroën, Péchiney... En juillet 1964 des accords d'entreprise ont été signés aux Usines Berliet accordant notamment l'indemnisation des pertes de salaires résultant d'une récession.

Le problème de la disparité entre revenus du secteur public et du secteur privé provoqua en début d'année 1963 une grève de quinze jours des mineurs du Nord. Cette grève a suscité la création d'un Comité des « Sages » présidé par M. Massé. Ce comité qui reconnut un retard de 8 % des salaires du secteur public suggéra la création d'une magistrature consultative. Il a été créé en 1964 un « Collège d'étude et d'appréciation des revenus » dont la compétence s'étendra aux secteurs public et privé « dans le cadre d'une politique globale des revenus ». Dans chaque entreprise un organisme paritaire procédera à la fin de chaque année, à la constatation de l'ensemble des rémunérations. Le collège aura à formuler des propositions au sujet des taux d'augmentation des masses de salaire à distribuer. Des « contrats pluri annuels » pourront alors garantir un pourcentage minimum de progression des salaires.

Tous ces problèmes sont posés à nouveau dans un essai de mise au point de ce que l'on nomme la politique des revenus.

Section II. — **L'effort de participation.**

Les accords de Grenelle (mai 1968) ont prévu la révision des conventions collectives. Des commissions paritaires doivent se réunir pour déterminer cette mise à jour (barèmes de salaires minima, suppression des discriminations d'âge et de sexe, révision des classifications professionnelles). La commission supérieure des conventions collectives doit déterminer les conditions d'application de l'ordonnance du 27 septembre 1967 concernant le champ d'extension géographique des conventions collectives.

Il faut ajouter qu'une revendication majeure du monde ouvrier durant la grève générale de 1968 a trait à l'exercice du droit syndical à l'intérieur même des entreprises.

L'idée d'admettre les ouvriers au partage des bénéfices de l'entreprise qui les emploie remonte à près d'un siècle. Elle a pour fondement le désir de leur assurer une rémunération plus équitable et l'espoir d'apaiser les conflits entre le capital et le travail, en intéressant les travailleurs aux résultats pécuniaires de l'entreprise à laquelle ils collaborent. C'est une idée séduisante et cette institution est apparue à beaucoup de bons esprits comme la panacée capable de guérir tous les maux sociaux : les faits ont malheureusement déçu ces vastes espoirs.

La participation aux bénéfices peut être organisée de deux manières très différentes : 1° sous la forme de *participation pure et simple;* 2° au moyen d'*actions* de la société industrielle ou commerciale qui emploie l'ouvrier et dont celui-ci devient propriétaire dans des conditions à examiner. Avec cette seconde forme, on fait un pas de plus vers le type parfait de la participation qui est l'*association coopérative de production*.

Dans la participation pure et simple, l'ouvrier *n'est qu'un salarié* qui reçoit à la fin de l'année une quote-part des bénéfices. Dans la seconde forme, l'ouvrier est tout à la fois *un salarié et un capitaliste,* percevant des dividendes comme tout actionnaire. Dans les sociétés coopératives de production, les ouvriers cessent d'être des salariés pour devenir des *patrons* et la totalité des bénéfices leur appartient.

§ 1er. — La participation pure et simple aux bénéfices

Il y a participation aux bénéfices lorsqu'un ouvrier ou un employé reçoit pour son travail, en sus de son salaire, une part déterminée d'avance des bénéfices de l'entreprise qui l'emploie.

318. — Ses caractères. — Elle se présente donc avec quatre caractères distinctifs : 1° elle est une *quote-part* des bénéfices, par conséquent très différente des modes de rémunération tels que les primes à la production ou à l'économie de temps ou que l'échelle mobile des salaires; 2° elle s'ajoute *à un salaire* véritable à titre de supplément, et par là elle diffère du métayage, puisque le métayer n'est pas un salarié, mais un associé qui ne reçoit que sa part

des produits pour toute rémunération; 3° l'ouvrier reçoit sa part de bénéfices *en qualité de travailleur* et non pas à titre d'actionnaire, comme dans la seconde forme de participation. C'est le *profit sharing* opposé à la *copartnership* des Anglais; 4° enfin, elle suppose l'*existence d'un contrat* par lequel le patron s'engage à verser chaque année une quote-part des bénéfices d'après un taux convenu d'avance. Il ne faut pas la confondre avec les gratifications qu'un patron distribue quand et comme il l'entend, ni avec les subventions à des œuvres sociales que des industriels généreux accordent chaque année et qui s'élèvent parfois à des sommes importantes. C'est bien une part de leurs bénéfices qu'ils distribuent, mais librement et sans convention formelle.

Dans l'industrie, la première expérience heureuse de la participation ouvrière aux bénéfices a été faite à Paris, en 1842, par un entrepreneur de peinture en bâtiment nommé Leclaire. Très vite Leclaire trouva quelques imitateurs, et, en 1848, l'institution nouvelle soulevait l'enthousiasme de Michel Chevalier et de Wolowski : ce dernier la regardait comme une étape vers la suppression du salariat. Vers 1866, on put croire que s'ouvrait pour elle une période de grande extension; les cas d'application du partage des bénéfices se multiplient. Mais, dès la fin du siècle dernier, et au début du XX^e^ siècle, c'est au contraire un mouvement très net de recul que l'on enregistre.

Comment s'explique cet insuccès? Il tient à ce que ni les patrons ni les ouvriers ne sont favorables à la participation aux bénéfices pour les raisons que nous allons indiquer.

ART. 1^er^. — *Le point de vue patronal.*

319. — Les patrons sont hostiles à la participation ouvrière aux bénéfices, peut-être moins parce qu'ils désirent garder pour eux la totalité du profit qu'à cause des difficultés d'application de ce régime; elles ont découragé beaucoup de bonnes volontés et arrêté des expériences tentées loyalement.

1° La première difficulté est relative au *calcul des bénéfices*. Des associés prudents voudront grossir les *réserves* de la société, en prévision des années maigres, au-delà de ce que les participants jugent suffisant; ou bien ils voudront employer une partie des bénéfices ou même la totalité, à l'agrandissement de l'entreprise. Dans les

deux cas, il en résultera une diminution des sommes à distribuer immédiatement, en vue d'assurer ou d'accroître les bénéfices futurs. Mais de ces bénéfices à venir, les ouvriers se désintéressent, et parce qu'ils n'en profitent pas tout de suite et parce qu'ils auront peut-être quitté l'entreprise le jour où ils en pourraient jouir. Il y a donc deux politiques des bénéfices qui s'opposent et qui peuvent faire naître des conflits.

2° La plus grosse difficulté peut-être apparaît au point de vue du *contrôle des comptes de l'entreprise*. Il est naturel que les participants désirent connaître le chiffre exact des bénéfices pour s'assurer qu'ils reçoivent la part à laquelle ils ont droit. De leur côté, les patrons redoutent ce contrôle et les indiscrétions qui peuvent en résulter sur l'état de leurs affaires. De plus, si, par le contrôle des comptes, les représentants des ouvriers constatent que les bénéfices sont réellement aussi maigres qu'on l'annonçait, alors la tentation est grande d'attribuer l'insuffisance des résultats à la mauvaise administration patronale et *de réclamer la participation des ouvriers à la gestion de l'entreprise*, ce qui n'est évidemment pas pour plaire aux entrepreneurs.

3° Les patrons opposent d'ailleurs une objection de principe. Les ouvriers, disent-ils, ne courent pas le risque des affaires, ils ne doivent donc pas davantage participer à ses bénéfices. Il en est autrement des entrepreneurs; même ceux qui d'avance limitent leurs risques, comme les actionnaires, sont exposés à perdre non seulement leurs dividendes, mais une partie ou la totalité du capital qu'ils ont engagé dans l'affaire. A quoi on a répondu que, si les actionnaires risquent de perdre leur mise, les ouvriers risquent de perdre leur emploi. Il est permis d'avoir des doutes sur la valeur de cette assimilation : l'actionnaire d'une entreprise qui fait faillite perd *définitivement* son capital; l'ouvrier qui avait simplement loué sa force de travail la conserve intacte après la faillite; il faut simplement lui trouver un nouvel emploi. Ce n'est pas dire qu'il n'ait pas à souffrir de la faillite, si le nouvel emploi est long à s'offrir; mais, au point de vue du risque, la situation n'est pas réellement la même entre l'actionnaire et l'ouvrier. Les obligataires d'ailleurs courent aussi des risques et perdent quelquefois leur intérêt et leur capital, et cependant ils ne participent pas aux bénéfices.

ART. 2. — *Le point de vue des ouvriers.*

320. — Les ouvriers n'ont pas fait meilleur accueil que les patrons à la participation aux bénéfices.

Si l'ouvrier est *socialiste*, il considère le profit comme un vol, comme le résultat d'une exploitation par les patrons qui ne payent pas à sa vraie valeur le travail des salariés. Il ne saurait donc accepter, lui volé, de partager le produit du vol avec les voleurs. Ce n'est pas une part des bénéfices qu'il réclame, c'est la totalité.

S'il est simplement *syndicaliste*, il ne voit dans la participation qu'une manœuvre patronale pour le détacher de son syndicat, pour lier ses intérêts à ceux de l'entreprise qui l'emploie et diminuer son indépendance. On lui promet une maigre part des bénéfices pour étouffer ses revendications et l'empêcher de poursuivre la lutte des classes.

Enfin, s'il n'est *ni socialiste ni syndicaliste*, la participation reste sans attrait pour lui, parce qu'il reçoit d'ordinaire une part insignifiante. Il ne peut pas en être autrement dès que le nombre des participants est élevé, comme ce serait le cas dans la grande industrie. Les bénéfices paraissent considérables tant que le nombre des bénéficiaires est petit; mais, pulvérisés entre des milliers d'ouvriers, ils ne peuvent augmenter la rémunération de chacun d'eux que d'une somme presque dérisoire. D'ailleurs, si cette somme était importante, l'ouvrier pourrait craindre une diminution équivalente de son salaire sous l'influence des mécanismes du marché qui abaisseraient sa rémunération totale au taux courant des salaires.

§ 2. — La participation des ouvriers aux bénéfices en qualité d'actionnaires.

Lorsqu'une entreprise a revêtu la forme d'une société anonyme, les ouvriers qu'elle emploie peuvent devenir actionnaires de cette société de trois façons : 1° ils peuvent *acheter* des actions ordinaires avec *leurs économies*; 2° en acheter avec *leur part de bénéfices*; 3° ils peuvent *recevoir gratuitement* des actions d'une nature spéciale qu'on appelle des actions de travail ou des actions ouvrières.

321. — L'ouvrier actionnaire. — La *première méthode* ne peut donner que des résultats négligeables; quand

ils parviennent à faire quelques économies, les ouvriers ne se soucient pas de les employer à l'achat d'actions industrielles. Quelques patrons cependant, par philanthropie ou calcul, ont essayé de les attacher à leur entreprise à titre d'actionnaires, en leur facilitant l'achat ou la souscription des actions. Ils leur ont accordé des faveurs particulières : acquisition au-dessous du pair, possibilité de se libérer par des retenues sur leurs salaires, émission de coupures d'actions réservées aux ouvriers, etc. Les expériences n'ont pas été encourageantes.

322. — La copartnership. — Le deuxième procédé est la *copartnership* des Anglo-Saxons. Une participation pure et simple aux bénéfices est d'abord instituée dans une entreprise; ensuite, les parts de bénéfices provenant de cette participation sont converties en actions de l'entreprise. Il y a d'ailleurs diverses façons d'appliquer ce système : ainsi la conversion peut être facultative, au gré des ouvriers, ou bien obligatoire pour une partie ou pour la totalité du produit de la participation. Les actions peuvent devenir la propriété individuelle des ouvriers, soit à titre perpétuel, soit à titre temporaire et par roulement; elles peuvent, au contraire, appartenir collectivement au personnel ouvrier de l'entreprise.

323. — Les actions de travail. — Le troisième moyen consiste à attribuer *gratuitement des actions de travail* aux ouvriers; il fallait pour cela créer une forme nouvelle de société, la *société anonyme à participation ouvrière*, et c'est ce qu'a fait la loi française du 26 avril 1917. Elle autorise les sociétés anonymes qui se forment à stipuler dans leurs statuts qu'elles seront à participation ouvrière : c'est une faculté et non une obligation pour elles. Celles qui fonctionnent déjà pourront se transformer en sociétés à participation ouvrière. Ces actions de travail, dont le nombre doit être fixé par les statuts de la société, ne peuvent pas être attribuées individuellement aux salariés de l'entreprise; elles sont la *propriété collective* de tout le personnel de l'établissement qui remplit certaines conditions d'âge et de présence. Elles donnent droit à un *dividende* (après un prélèvement sur les bénéfices au profit des actions de capital), à une *représentation* des ouvriers dans les assemblées générales d'actionnaires et à une *part de l'actif social* à la dissolution de la société. Les industriels et les commerçants n'ont mis, comme il était facile de le pré-

voir, aucun empressement à user de la faculté que la loi leur accorde, et la forme nouvelle, sauf peut-être une ou deux exceptions, n'a été adoptée dans aucune société anonyme[1].

323 bis. — La participation leitmotiv de la rénovation française après la tourmente de mai-juin 1968. — Cet effort de participation dont nous venons de donner les manifestations anciennes a été repris avec une particulière insistance par le général de Gaulle depuis l'explosion sociale de 1968. La participation doit, selon lui, « changer la condition de l'homme au milieu de la civilisation moderne ». Elle doit s'instaurer au sein de l'entreprise. Au niveau des capitaux, de la gestion et de l'exécution, une loi doit déterminer la part qui revient aux participants de ce que « l'affaire gagne et de ce qu'elle investit en elle-même grâce à ces gains ».

Déjà l'ordonnance du 17 août 1967 avait organisé la participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises. On doit se borner ici à signaler l'idée de cette institution dont l'analyse ressort plus à un cours d'organisation des entreprises qu'à un cours d'économie politique. Notons toutefois que la participation ne peut réussir que si elle recueille l'adhésion franche et spontanée du monde syndical. Le regretté René Capitant, ministre de la Justice en 1968, a été un des grands avocats de la participation.

§ 3. — Le salaire proportionnel ou salaire à la production.

324. — Le système Schueller. — Il ne s'agit pas d'une participation aux bénéfices au sens strict, mais c'est une formule qui s'y apparente. Elle a été inaugurée en France en 1938 par un industriel français, E. Schueller. Elle consiste à distribuer à l'ensemble des salariés de l'entreprise une somme qui représente un pourcentage constant du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ainsi, dans une économie où la production va constamment en s'accroissant, et où les prix restent stables, les salariés sont assurés de prendre une part croissante en valeur absolue, quoique constante en valeur relative, à la pro-

---

[1] La loi du 9 sept. 1919 sur les mines et celle du 16 oct. 1919 sur l'utilisation de l'énergie hydraulique ont institué une participation au profit du personnel des entreprises. La loi du 29 oct. 1921 sur les chemins de fer prévoit l'attribution au personnel d'une partie de la prime de gestion.

duction. L'avantage du système c'est que la proportionnalité au chiffre d'affaires est très simple à assurer, et ne donne pas lieu comme la participation aux bénéfices à cette discussion, souvent insoluble, pour savoir ce qu'est le bénéfice. Dans la mesure où le bénéfice est lui-même lié au chiffre d'affaires, le procédé permet, sans arbitraire, d'intéresser le personnel à la destinée de l'entreprise. Schueller voit dans son système le moyen d'éviter les crises économiques et la révolution sociale. Malheureusement l'ensemble des hypothèses, sur lequel il repose, ne correspond pas à la réalité complexe du moment [1].

325. — L'intéressement à l'entreprise. — Une ordonnance du 9 janvier 1959 [2] a prévu l'association ou l'intéressement des salariés à la marche de l'entreprise. Cet intéressement pourra résulter soit d'un contrat entre employeur et salariés au niveau de l'entreprise, soit de l'application à l'entreprise d'un contrat-type conçu à l'échelle nationale entre organisations nationales et syndicales, suivant la procédure de la loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives.

La participation des salariés doit être collective et porter sur les résultats de l'exploitation, ou sur le capital, ou sur l'autofinancement, ou sur l'accroissement de la productivité. Un système d'information du personnel est prévu, ainsi qu'un système de contrôle des modalités de l'accord.

Les sommes attribuées par application de la participation n'ont pas le caractère de salaire, ni au regard de la loi sociale, ni au regard de la loi fiscale. Elles sont exonérées de l'impôt et pour l'entreprise qui les verse et pour les salariés qui les reçoivent.

Les principes qui sont à la base de cette innovation paraissent pleins de promesse. Mais, comme pour les comités d'entreprise, il ne suffit pas de mettre au point des textes satisfaisants, il faut avant tout obtenir l'adhésion des intéressés. *Quid leges...?* Il est dommage que les syndicats soient tenus à l'écart de la préparation de cette nouvelle législation, qui est peut-être octroyée plus que consentie [3].

Il serait intéressant d'analyser ici comment l'intéresse-

---

[1] Pour plus de détails on se reportera à R. Gœtz-Girey, *Le salaire proportionnel : Bilan d'une controverse*. Droit social, juillet-août 1943, p. 249.

[2] V. Décret d'application du 29 août 1959.

[3] Une ordonnance du 18 Août 1967 a organisé un système dit d'intéressement des salariés dans toute entreprise occupant plus de 100 salariés. La distribution gratuite d'actions aux salariés de la Régie Renault (1970) relève du même esprit.

ment des salariés réagit sur les capacités d'auto-financement des entreprises. En renonçant à certaines ressources fiscales, l'Etat peut augmenter cet auto-financement.

Section III. — L'effort de socialisation. Les revenus sociaux de transfert.

Le salaire a revêtu depuis quelques années un aspect tout à fait nouveau. Il n'est plus seulement la *rémunération* d'un apport productif individuel. Il n'est pas seulement non plus la *participation* à une œuvre productive collective. Il devient au surplus une *créance* sur la communauté sociale tout entière : la rémunération du travailleur (sinon du travail) est en cela liée à la socialisation progressive du droit [1].

Nous montrerons cette évolution en analysant ces deux nouvelles formes du salaire qui viennent se superposer aux anciennes : le *salaire familial* et d'une manière plus large encore, le *salaire social*.

§ 1er. — Le salaire familial.

326. — Recherche de la justice familiale. — Un patron paye ses ouvriers d'après les services qu'ils lui rendent, de sorte que si un père de six enfants ne lui rend ni plus ni moins de services qu'un célibataire, tous les deux recevront le même salaire. C'est la stricte application du principe de l'échange : *do ut des*, et la loi du marché ne détermine pas un taux de salaires pour les ouvriers pères de famille et un autre taux pour les célibataires. Aucun texte législatif n'oblige les patrons à rémunérer les uns plus largement que les autres et, s'il existait, sa prescription serait plutôt nuisible aux familles d'ouvriers, car elle inciterait les directeurs d'entreprises à n'employer que des célibataires ou des travailleurs sans enfants.

Cependant l'idée qu'il est impossible de ne pas tenir compte des *charges de famille* d'un ouvrier s'impose à l'esprit avec une telle puissance, qu'elle a fini par triompher. Les circonstances, du reste, ont aidé à son succès : le ralentissement de la natalité, le nombre croissant des

---

[1] **Cf. P. Durand, *Rémunération du travail et socialisation du droit*, Droit social juin 1942.**

ménages d'ouvriers sans enfants, les charges que la vie chère fait peser sur les pères de familles nombreuses ne permettaient plus de refuser à ces derniers un traitement plus équitable.

327. — La compensation inter-entreprises. — Les caisses d'allocations familiales. — Ce furent d'abord les administrations publiques et les compagnies de chemins de fer qui allouèrent à leur personnel des compléments de traitements proportionnés au nombre des enfants. Ce régime a commencé seulement après la guerre à s'étendre aux ouvriers, parce que son application aux entreprises ordinaires rencontre une difficulté à laquelle échappent les administrations publiques et les compagnies détentrices d'un monopole; c'est le danger pour un industriel de se mettre en état d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents. Prendre l'initiative d'accorder des allocations supplémentaires pour charges de famille, c'est accroître ses dépenses de main-d'œuvre et faire la partie belle aux concurrents moins généreux qui n'auront pas suivi cet exemple, c'est-à-dire qui n'auront pas augmenté le prix de revient de leurs produits. Seule une entente des industriels pour l'adoption simultanée du régime nouveau pouvait écarter ce danger, et encore pas d'une façon complète. En effet, la composition du personnel au point de vue des charges de famille varie d'une entreprise à l'autre. Sur les 500 ouvriers d'une maison A, les célibataires ou les travailleurs mariés sans enfants peuvent former la grosse majorité, tandis que les 500 ouvriers d'une maison rivale B seront peut-être presque tous pères de famille. L'inégalité des charges de famille de ces deux groupes de salariés entraînerait d'inégales dépenses au titre des allocations familiales, majorant le prix de revient dans la maison B plus que dans l'autre. Presque inévitablement celle-ci, la maison A, serait soupçonnée de recruter son personnel de manière à réduire au minimum le chiffre des allocations à payer. Comment supprimer le risque d'inégalité des charges de famille du personnel employé ?

On y est parvenu en créant d'abord des *caisses de compensation privées* qui assuraient la répartition équitable des charges imposées par les allocations familiales entre les industriels adhérents. Chaque entreprise payait à la caisse une cotisation proportionnelle à la masse des salaires payés. Cette caisse jouait le rôle d'un réservoir et

redistribuait les sommes ainsi prélevées sur la masse aux salariés chargés de famille [1].

La loi du 11 mars 1932 a généralisé le système. Jusqu'alors les chefs d'entreprise avaient la faculté de l'adopter ou de ne pas l'adopter. Désormais tout employeur occupant habituellement des salariés dans une profession industrielle, commerciale, agricole ou libérale, doit s'affilier à une caisse de compensation, ces caisses demeurant encore de structure privée. Le Décret-Loi du 29 juillet 1930, dit Code de la famille, a uniformisé le taux des allocations.

328. — La réforme de 1945-1946. — La grande ordonnance du 4 octobre 1945 a modifié le système des caisses de compensation privées à gestion patronale. Les nouvelles caisses d'allocations familiales sont constituées sous la forme de sociétés de secours mutuel, à statut spécial, ayant un conseil d'administration élu et comprenant paritairement des salariés, des employeurs et des travailleurs indépendants. Il n'existe plus qu'une caisse par département, sous contrôle de l'administration générale de la sécurité sociale. Les cotisations tendent de plus en plus à prendre le caractère d'un impôt : elles sont exclusivement à la charge des employeurs et représentent actuellement 16 pour 100 du montant des salaires. La compensation inter-entreprises cesse donc de s'appliquer, mais elle demeure à l'échelle nationale. Tout salaire payé donne lieu à cotisation, l'ensemble des cotisations perçues étant redistribué aux seuls salariés chargés ou honorés d'enfants.

329. — Les prestations familiales. — C'est la loi du 22 août 1946 qui en a précisé le régime. Elles sont multiples et complexes.

1° Les *allocations familiales*. — Elles sont dues à partir du *deuxième enfant* à charge résidant en France et sont servies tant que dure l'obligation scolaire et encore un an au-delà pour l'enfant à charge non salarié. Leur attribution est prolongée jusqu'à l'âge de dix-sept ans, si l'enfant est placé en apprentissage et jusqu'à l'âge de vingt ans s'il poursuit ses études ou si son état de santé le rend incapable de gagner un salaire. On voit qu'il n'y a pas d'allocations familiales pour l'enfant unique.

---

[1] **Cette idée de la compensation est due à l'initiative d'un industriel grenoblois qui l'a appliquée dès 1916, M. Romanet.**

Ces allocations sont calculées en pourcentage d'un salaire de base, dit salaire moyen départemental à raison de 22 pour 100 de ce salaire pour le deuxième enfant, et 33 pour 100 pour chacun des suivants. Ces pourcentages paraissent bas, et surtout le salaire administratif de base est revisé avec un long retard en cas de hausse des prix.

Le problème de l'indexation des prestations familiales est désormais posé (cf. *Droit social* 1958, p. 421). L'article 20 de l'ordonnance du 30 décembre 1958 a prévu que des décrets pourront prendre les mesures propres à assurer une revision annuelle du salaire de base.

2° L'*allocation de salaire unique*. — Comme son nom l'indique, elle n'est attribuée qu'aux ménages ne bénéficiant que d'un seul revenu professionnel, c'est-à-dire lorsque l'un des époux, la femme ordinairement, n'exerce pas d'activité rémunératrice et se trouve être en fait à la charge de son mari. L'allocation de salaire unique est attribuée dès le premier enfant à raison de 20 pour 100 du salaire de base, 40 pour 100 pour 2 enfants, et 50 pour 100 pour 3 enfants et plus, sans pouvoir dépasser ce pourcentage.

3° L'*allocation de maternité*. — Elle est attribuée à la naissance en France de chaque enfant de nationalité française, né viable, légitime ou reconnu. Mais pour la première naissance, il faut que la naissance survienne dans les deux ans du mariage. Pour que chacune des naissances suivantes y donne droit, il faut qu'elle survienne dans les trois ans de la naissance précédente. Le taux de l'allocation est égal pour la première naissance au triple du salaire mensuel de base le plus élevé du département de résidence, et au double du même salaire pour chacune des naissances suivantes.

4° Les *allocations prénatales*. — Elles sont dues à compter du jour où l'état de grossesse de la femme est déclaré et pour les neuf mois qui ont précédé la naissance, si la déclaration est faite dans les trois mois de la grossesse. Leur montant est versé en trois fractions : une mensualité après le deuxième examen médical ; deux mensualités après le deuxième examen et le solde après le troisième examen.

5° L'*allocation-logement*. — Elle est une innovation de la loi du 1er septembre 1948 autorisant les propriétaires à augmenter progressivement leurs loyers. Elle répond davantage à une préoccupation d'hygiène et de salubrité qu'à la compensation d'une charge. Elle a un double effet : 1° permettre à la famille de condition modeste de se loger

convenablement, compte tenu du nombre de ses enfants; 2° favoriser l'amélioration de l'habitat ou la construction de logements nouveaux et sains.

Depuis l'avènement de la Ve République un souci d'équilibre financier a conduit à certaines restrictions. L'allocation de salaire unique a été supprimée pour les enfants uniques de 5 à 10 ans, les allocations prénatales ont été réduites, les conditions de l'allocation de maternité rendues plus restrictives.

§ 2. — Le salaire social.

En un certain sens, le salaire familial est bien déjà un salaire social. La société tout entière participe à sa distribution. Mais il y a une plus large participation de la communauté nationale à l'amélioration du revenu des travailleurs. Les charges familiales permettent l'entretien et le développement de la vie : les enfants sont à la base de la richesse future qui ne peut même pas se concevoir sans eux. Mais à côté de ces risques créateurs, il y a des risques destructeurs. On ne conçoit plus aujourd'hui que le travailleur puisse tout seul faire face à ces risques. La société vient l'aider à les porter.

330. — Les risques sociaux. — Lorsqu'on parle aujourd'hui de risques sociaux on envisage deux grandes catégories : ceux qui sont liés au travail exécuté : les accidents du travail, les maladies professionnelles, le chômage; ceux qui tiennent plutôt à la condition humaine : la maladie, la vieillesse, la mort qui décapitera les familles, pour les femmes la maternité. En économie libérale individualiste ce sont les individus eux-mêmes qui parent à ces risques, et cela développe chez eux le sens des responsabilités. Mais encore faut-il qu'ils en aient la force et les moyens. Vis-à-vis des malchanceux la société intervenait par des mesures d'assistance. Aujourd'hui une évolution s'est faite : l'*assistance* paraît humiliante pour l'assisté, coûteuse pour les budgets publics. On s'est orienté dans une autre voie; celle de l'*assurance* qui fait en principe participer l'intéressé à son relèvement et qui paraît ainsi plus efficace. De là l'idée d'assurance sociale, d'abord facultative, puis obligatoire [1] qui se fait

---

[1] **Obligatoire, parce que l'assurance est d'abord un sacrifice que l'on ne pratique pas si l'on n'y est pas contraint.**

jour dans la législation allemande vers 1883, beaucoup plus tard dans la législation française en 1928.

331. — De l'assurance sociale à la sécurité sociale. — La deuxième guerre mondiale a donné naissance à un système élargi dit de *sécurité sociale*. Plus on a vécu dans l'insécurité, plus on devient avide de sécurité. Et il semble que l'Etat ait de plus en plus la mission de distribuer de la sécurité. Un économiste anglais, William Beveridge, s'est rendu célèbre, dès avant la fin des dernières hostilités, par un plan de sécurité sociale [1]. La France s'est inspirée de ce plan et elle a institué une organisation générale et ambitieuse de Sécurité sociale par deux ordonnances des 4 et 19 octobre 1945.

Il ne peut être question d'en exposer ici le fonctionnement [2]. Il faut seulement en retenir l'esprit pour achever de comprendre la nature présente de ce que nous avons appelé le salaire social.

Les risques couverts sont les *risques professionnels*, accidents du travail et maladies professionnelles, jusqu'alors objets d'assurances privées facultatives. (L. 9 avr. 1898 et L. 25 oct. 1919) et les *risques sociaux* proprement dits : maladie, maternité, invalidité, vieillesse, mort.

Tandis que le système de 1928 laissait place à une multitude de caisses d'assurance, depuis 1945 nous assistons à l'unification de ces caisses. Elles sont à trois étages, et comme les caisses d'allocation familiales, de caractère semi-public. A la base existent des *caisses primaires*, gérées par des conseils élus comprenant deux tiers de travailleurs et un tiers d'employeurs, à raison d'une par département et assurant les risques maladie, maternité, décès, ainsi que l'incapacité temporaire résultant d'accidents du travail et de maladies professionnelles. Au milieu on trouve des *caisses régionales* servant de réassurance aux premières, et assurant les risques invalidité et vieillesse, ainsi que l'incapacité définitive résultant des accidents. Au sommet se situe enfin une *caisse nationale* qui assure la compensation nationale.

Ces organismes sont alimentés par une cotisation

---

[1] Cf. William Beveridge, *Du travail pour tous dans une société libre*, trad. Laufenburger et Domarchi, 1945.

[2] On se reportera encore au *Précis de Sécurité sociale*. L'ensemble des textes relatifs à la Sécurité Sociale ont été regroupés dans un Code de la Sécurité Sociale (Décr. 10 déc. 1956 revisé par décr. 17 sept. 1958).

unique, versée par l'employeur et comprenant la contribution patronale et la contribution ouvrière aux assurances sociales. Le patron verse seul la prime d'assurance contre les accidents du travail.

332. — Les prestations de sécurité sociale sont-elles des salaires? — Apparemment, on pourrait croire que non. La prestation ne semble pas avoir de rapport, ni avec le travail actuellement fourni, ni avec les résultats de l'entreprise actuellement connus. Mais au lieu de raisonner dans l'instantané, faisons intervenir l'idée de temps. En économie libérale le travailleur est supposé toucher un revenu suffisant pour en assurer l'étalement à travers la durée, pour faire face aux dépenses imprévues (maladie, accident), pour s'assurer une retraite quand il ne pourra plus travailler. Les sommes qui couvrent ces dépenses proviennent du salaire antérieurement touché. Dans un système de sécurité collective obligatoire, ces sommes proviennent d'un réservoir alimenté par une épargne qu'on a appelé forcée, qui constitue une sorte de fonds de salaires non antérieurement distribués. Les prestations sont pour ainsi dire des salaires différés, décalés dans le temps. Et c'est pourquoi l'analyse économique permet d'appeler *salaire social* ces sommes dont le travailleur n'aura disposition effective qu'après-coup.

Ce salaire social est une conquête humaine. Mais il comporte aussi une rançon. On a calculé que lorsqu'aujourd'hui un employeur distribuait un salaire effectif immédiat de 100 à un salarié, il devait payer une somme supplémentaire de 40 à 50 pour alimenter les réservoirs sociaux de l'avenir. C'est ce que l'on appelle les charges sociales de l'entreprise. Ainsi lorsque l'entrepreneur note dans sa comptabilité 140 au titre « salaires », le salarié ne touche aujourd'hui que 100. On a l'impression que la différence correspond à une perte d'énergie. Lorsqu'il s'agit d'adapter les salaires aux prix, cet écart est source de difficultés : le coût du travail augmente aujourd'hui plus que le revenu du travailleur. Sans doute, et en fin de compte, le travailleur sera bien servi. L'organisme économique ne s'est cependant pas encore adapté à ces nouvelles exigences du salaire social [1].

---

[1] V. P. DURAND, *Vers une crise de la sécurité sociale*, Droit social, mars 1951, p. 145.

333. — L'avenir du salaire. — Le développement de cette troisième forme du salaire montre le changement profond subi par la notion de salaire. Le salaire en restant, à la base, le paiement de plus en plus précis du travail exécuté, devient de plus en plus le revenu du travailleur, dont la considération passe au centre de l'économie moderne. En ce sens les relations de travail perdent de leur personnalité. Le fait d'être travailleur vous donne droit à toucher un revenu, que l'on soit ou non effectivement au travail. C'est en ce sens que l'on peut dire du salarié qu'il perd progressivement son caractère de dépendance vis-à-vis de tel ou tel donneur de travail, pour devenir ce créancier protégé de la communauté nationale, dont a parlé Paul Durand. Encore faut-il que grâce à son travail, préalable ou convenablement entretenu, la société ait toujours la possibilité d'honorer cette créance.

§ 3. — Les relations du salaire et du chômage.

Qu'il y ait dans le chômage un problème grave, qui en douterait depuis trente ans ? C'est la misère consécutive au chômage qui a permis au national-socialisme d'arriver au pouvoir en Allemagne en 1933, et c'est en préparant la guerre que celui-ci a rapidement résorbé ce chômage. Pendant la guerre 39-45, le chômage a disparu, on le retrouve au moment de la reconversion, du passage de l'économie de guerre à l'économie de paix, aux U.S.A. notamment.

334. — Nécessité d'une politique du chômage. — Tout le monde est d'accord sur un point : l'Etat doit intervenir. Même les libéraux admettent la nécessité d'une politique du chômage. Mais pour le choix de cette politique, deux thèses s'opposent : la thèse socialiste et la thèse libérale. En 1936, la première fut appliquée par les socialistes en France sous le nom de théorie du pouvoir d'achat. La crise tient à la sous-consommation, or, la majeure partie des consommateurs est constituée par les salariés. En augmentant leur salaire, on va leur rendre du pouvoir d'achat et faire repartir les affaires.

335. — La loi de Rueff. — La thèse libérale est inverse. J. Rueff a écrit en 1925, dans la revue *Politique et Parlementaire*, un article où il étudiait le chômage anglais et démontrait la proposition suivante : l'assurance-

chômage est la cause du chômage, car elle maintient le pouvoir d'achat sans travailler. Pour Rueff, comme pour tous les libéraux, c'est dans cette résistance des salaires à la baisse que réside un des facteurs de la crise. L'assurance-chômage est une des causes de viscosité des salaires. Il n'y a pas assez de différence, en effet, entre la « dole », la prestation d'assurance, et le salaire; pas assez d'écart entre le revenu du chômage et le revenu du travail (40 % à l'époque). Ainsi le chômeur préfère un revenu de 60 avec une vie médiocre, mais oisive, à un revenu de 100 avec une vie meilleure, mais occupée et pénible. Par un calcul bien humain, il se dit : le travail est payé par la différence, c'est-à-dire 40. Et il préfère chômer. Rueff prétend expliquer ainsi ce résidu incompressible de 1 million de chômeurs en Angleterre. On appelle « loi de Rueff » l'espèce de syllogisme suivant :

L'assurance-chômage empêche la baisse des salaires. L'absence de baisse est la cause du chômage. Donc l'assurance est la cause du chômage.

Cette thèse a provoqué de vives controverses [1].

336. — Le salaire est-il déterminant ou déterminé? — Pour les libéraux le salaire est déterminé par les mécanismes de la productivité marginale [2]. Pour résorber le chômage dans une période de baisse de la productivité, il faut tenter d'abaisser les salaires et les prix, ou en tout cas, ne pas alourdir les salaires-*coûts*. Pour les socialistes, le salaire est une donnée fondamentale qui doit être fixée *a priori* au niveau qui assure le *revenu* le plus décent : c'est ce niveau qui déterminera les variables du problème économique. La position de Keynes est intermédiaire : il faut augmenter les salaires, ou du moins éviter leur baisse, non pas tellement pour améliorer la condition humaine, mais pour jouer sur la propension marginale à la consommation qui permet à son tour d'agir efficacement sur la demande globale, donc sur l'emploi.

337. — Le salaire annuel garanti. — Une formule nouvelle a vu le jour depuis quelques années aux

---

[1] Cf. WILSON (E), « L'assurance chômage et la stabilité des salaires en Grande-Bretagne », *Revue Internationale du Travail*, déc. 1934; N. PARISIADÈS, *Essai sur les relations entre le chômage, le salaire, les prix et le profit, Etude critique de la loi de Rueff*, 1949.

[2] C'est la position de PIGOU en Angleterre. C'est celle de René COURTIN en France : v. notamment un exposé très clair de cet auteur : *Les grands problèmes actuels, théoriques et concrets du salaire, Revue des Travaux de l'Académie des Sciences morales et politiques*, 1954, p. 15.

U.S.A. : c'est celle du « guaranteed annual wage » ou G. A. W. comme on dit plus familièrement outre-Atlantique [1].

Il s'agit avant tout de prémunir les ouvriers contre les risques de chômage, et de leur verser une indemnité de licenciement, au cas où l'arrêt de travail serait définitif. Les ouvriers ayant plus de deux ans d'ancienneté dans la même entreprise auraient une garantie de salaire pendant 52 semaines, équivalent à 80 % de leur salaire hebdomadaire. Cette garantie serait réduite à 26 semaines par an pour les ouvriers n'ayant qu'un an d'ancienneté. Il n'y aurait aucune garantie pour ceux qui auraient moins d'un an d'ancienneté.

On devine à la fois les difficultés inhérentes à cette innovation et cependant aussi l'immense espoir que l'on peut mettre dans une telle institution.

Les difficultés sont évidentes. Au sens strict et comptable, une entreprise ne peut pas longtemps assurer un salaire annuel à un ouvrier que les nécessités économiques ne permettent plus de faire travailler au moins un certain nombre d'heures par an. Le salaire annuel n'est économiquement durable dans une entreprise que si le quantum de chômage ne dépasse pas un certain seuil. La difficulté est de savoir sur quelle durée il convient de calculer la part supportable de chômage. Certainement sur un an. Peut-être sur davantage. Mais alors se pose le problème de l'ancienneté, c'est-à-dire de l'attachement d'un ouvrier à une entreprise. Cet attachement pourrait aussi être considéré comme une perte de liberté.

Le salaire annuel est difficile à généraliser. Et cependant il est peut-être aussi porteur d'une idée nouvelle. Il contient en soi cette idée de *société* que plusieurs esprits voudraient voir se substituer à l'idée de *louage*, qui est encore seule à la base des rapports de travail dans l'entreprise. Le salaire annuel est la norme des professions où jouent la confiance, la compétence, où existe une certaine forme de vie généralement moins pénible que celle des travailleurs manuels. La forme de travail la plus pénible est la plus discontinue et la plus précaire. Il est conforme aux exigences de la dignité humaine d'essayer d'organiser progressivement la continuité du revenu de celui qui dans la production est souvent encore le moins favorisé.

---

[1] **Cf. Paul TOUBLANC, *Le salaire annuel, garanti aux U. S. A.* in Revue Economique, nov. 1955, p. 951.**

338. — L'Assurance chômage. — La France n'avait pas, comme l'Angleterre, organisé dans son système de base d'assurance chômage. Elle pratiquait seulement vis-à-vis du chômage une politique d'assistance.

La Ve République se préoccupe d'organiser une politique de l'emploi et même de mettre sur pied une assurance chômage. Pour réduire ce qu'on a appelé les « poches de chômage » des textes ont créé en 1959 des commissions nationales et régionales de l'emploi chargées d'étudier l'évolution démographique en relation avec les mouvements de main-d'œuvre et le marché du travail. En raison de la répugnance des travailleurs à quitter leur région, on voudrait essayer, au lieu de déplacer la main-d'œuvre au-devant de l'emploi, de déplacer les entreprises vers les zones où il y a excédent de main-d'œuvre.

Des « zones exceptionnelles de reconversion » sont prévues, à l'intérieur desquelles seront délimités des secteurs d'urgence où le chômage présente une certaine gravité qui bénéficieront d'avantages plus importants.

L'assurance chômage envisagée est de type professionnel. A l'assistance donnée par l'Etat viendra s'ajouter une indemnisation complémentaire financée par les cotisations des intéressés. Le général de Gaulle avait lancé l'idée d'un *Fonds de Salaire garanti* créé par accord entre les syndicats patronaux et salariés et assurant aux salariés un salaire mensuel minimum, quelle que soit la conjoncture.

Un système assez complexe doit être organisé. Une allocation de chômage doit être versée pendant 9 mois, avec un prolongement d'un mois par cinq ans d'ancienneté, la limite étant fixée à douze mois. Le montant de l'allocation est égal à 35 % du salaire moyen de la période antérieure.

Le financement est assuré par un droit d'entrée payé par les seuls employeurs, et par une cotisation annuelle de 1 % des salaires dont les 8/10 sont payés par les employeurs et 2/10 par les salariés. Les organismes de base sont les ASSEDIC (Associations pour l'emploi dans l'industrie et le commerce) rattachés à l'UNEDIC (Union nationale interprofessionnelle pour l'industrie et le commerce).

A la suite de l'extension du chômage durant le 1er semestre 1967 (environ 300.000 chômeurs), une des premières manifestations de la nouvelle politique sociale annoncée par le gouvernement, a été la publication des ordonnances sur l'emploi. L'affiliation des employeurs à

une caisse complémentaire de chômage (A.S.S.E.D.I.C.) devient désormais obligatoire. Tous les salariés, sauf les salariés agricoles et les gens de maison, vont désormais bénéficier d'une allocation complémentaire de chômage (1er octobre 1967).

338 bis. — L'affaire Lip et les problèmes de chômage. — L'affaire Lip, dont le déroulement s'est poursuivi durant l'année 1973, pose un double problème sur le plan socio-économique : d'une part lorsqu'une entreprise est mise en faillite ou en réglement judiciaire, est-il possible d'éviter le licenciement, le reclassement éventuel d'un certain nombre de salariés, et le démantèlement de l'entreprise ? Les syndicats ont répondu affirmativement, mais après de nombreux mois de grève, tous les salariés non réembauchés (secteur horlogerie et secteur armement) ont dû s'inscrire au chômage. D'autre part s'est posé le problème du paiement des salaires. En effet en cas de déconfiture d'une entreprise, le salarié ne demeure qu'un simple créancier. Les travailleurs de Lip ont vivement réagi contre cette qualification juridique en effectuant plusieurs payes *sauvages*, dont le caractère légal a été très discuté. Cette action a conduit le gouvernement à élaborer un projet de loi sur la garantie du paiement des créances résultant du contrat de travail. Ce projet prévoit la création d'un fond de garantie géré par les institutions d'assurance-chômage (U.N.E.D.I.C. et A.S.S.E.D.I.C.). Les salariés seraient ainsi assurés contre le risque de non-paiement en cas de faillite ou règlement judiciaire. Le financement de ce fonds serait assuré par une cotisation patronale.

TITRE III

LES REVENUS DU CAPITAL ET DE LA TERRE

CHAPITRE PREMIER

L'INTÉRÊT DU CAPITAL

Nous savons déjà l'importance et la difficulté de la notion de capital. Nous retrouvons cette notion dans le problème de la répartition. Le capital est un facteur indispensable de production. Il s'agit de se demander comment est rémunéré son apport. Nous nous proposons de procéder à une analyse en trois étapes.

Section I. — Nature et modalités de l'intérêt.
Section II. — Les théories qui condamnent ou qui expliquent l'intérêt.
Section III. — Les variations et la destinée de l'intérêt du capital.

Section I. — **Nature et modalités de l'intérêt.**

Nous venons de dire que l'intérêt pouvait être regardé comme le paiement des services rendus à la production par l'apport d'un capital. En fait l'histoire nous montre que l'existence de l'intérêt n'a pas été d'abord liée à un phénomène de production. L'intérêt ce fut et cela reste le paiement d'un prêt de monnaie. On ne se demandera qu'après coup si ce prêt contribue ou non à une œuvre de production. C'est donc sur ce prêt de monnaie qu'il convient d'abord de réfléchir.

§ 1er. — **Prêt de monnaie. Deux types d'épargne et deux formes de marché.**

339. — Le prêt traditionnel. — Dans le cas le plus courant une somme d'argent est nommément prêtée. Il y a contrat de prêt. Il est alors convenu qu'à une certaine date l'emprunteur remboursera la somme prêtée, le principal, augmentée d'un certain surplus que l'on appelle l'intérêt. Voulant peut-être dire par là que ce surplus a un caractère *intermédiaire*. Entre la somme prêtée et la

somme rendue, c'est une différence qui « est entre » (*inter est*) telle que la somme rendue est supérieure à la somme prêtée.

L'intérêt c'est ainsi ce surplus payé au moment du remboursement, ou chaque année, s'il n'y a pas remboursement pour continuer à jouir du prêt. Le taux de l'intérêt c'est le rapport entre la somme (surplus) annuellement payée à titre d'intérêt et la somme principale, ou capital, qui constitue le montant du prêt. On a coutume de l'exprimer en « pour cent » : 6 % par exemple voulant dire 6 f par an pour 100 f de capital prêté.

Ce nom général d'intérêt peut porter des noms plus particuliers selon les modes de prêts effectués et s'appeler par exemple : arrérages, escompte, report.

340. — Les prêts implicites. — A côté de ces prêts qui se nomment, il y a des prêts qui ne disent pas leur nom, qui se masquent derrière des opérations autrement dénommées, mais qui n'en sont pas moins des prêts. Ainsi en est-il dans la vente à crédit et dans la vente à tempérament [1]. L'intérêt n'apparaît pas, par ce qu'il est compris dans les prix de vente, évidemment majoré par rapport au prix au comptant. Derrière la forme juridique vente il se cache en réalité un contrat de prêt.

Pour connaître le taux de l'intérêt que recouvre l'opération il faut procéder à un calcul par décomposition.

341. — Epargne-réserve et épargne créatrice. — Le prêteur est ordinairement un sujet économique capable d'épargne. S'il peut se dessaisir d'une somme de monnaie, c'est qu'il n'en a pas présentement besoin; c'est qu'elle représente pour lui un surplus *disponible*.

On s'aperçoit rapidement qu'il peut exister deux types de surplus disponible. Un surplus provisoire, fugitif, c'est-à-dire de courte durée. Un surplus durable, peut être définitif, c'est-à-dire de longue durée. Cette différence de nature de l'épargne conduit à faire une distinction importante que Ch. Rist a particulièrement étudiée, c'est la distinction entre épargne-réserve et épargne-créatrice [2].

A un moment donné, il n'y a jamais coïncidence entre les recettes et les dépenses d'un sujet économique, un

---

[1] La vente à tempérament a joué un rôle important dans l'économie américaine. Cf. SELIGMAN, *The economics of installment credit*, 2 vol., 1927.

[2] Ch. RIST, *Théorie de l'Epargne*, *Revue de métaphysique et de morale*, avril-juin 1921, p. 375.

entrepreneur par exemple. Les dépenses de consommation ou les dépenses d'exploitation sont continues. Les recettes sont au contraire discontinues, c'est-à-dire perçues à des dates données, souvent à fin de mois. Il y a ainsi des surplus de trésoreries. Ces surplus correspondent à l'*épargne-réserve*.

Si au lieu de se placer à un moment, ou sur une courte durée, on envisage les résultats derniers d'une exploitation, une fois équilibrées les dépenses et les recettes accomplies, on peut constater un surplus cette fois définitif. Ce surplus correspond à une épargne plus profonde : c'est l'*épargne créatrice*.

342. — L'épargne réserve ou fugitive s'exprime sur le marché monétaire ou bancaire. — Le propre d'une épargne c'est de ne pas rester stérile ou inactive. Lorsqu'un surplus demeure stérile il ne porte plus le nom d'épargne : c'est une thésaurisation. Le « bas de laine » n'est pas une épargne. Mais pour ne pas être inactive il faut précisément que cette épargne en puissance soit employée; il faut que son possesseur s'en dessaisisse, il faut en donner la disponibilité à un autre capable de l'utiliser. Mais précisément, ce dessaisissement n'est pas de même nature, selon qu'il s'agit d'une épargne provisoire ou d'une épargne définitive.

L'épargne réserve ne peut évidemment pas s'offrir pour une durée supérieure à celle de sa disponibilité. Si cette disponibilité est de l'ordre de quelques semaines ou de quelques mois, le dessaisissement ne doit pas excéder ce délai. L'épargne placée doit être récupérable. Ce placement s'opère sur le marché que nous avons déjà appelé monétaire ou bancaire ou marché des crédits, ou des capitaux à court terme (v. *supra*, n° 13). Le prix des services réalisés par ce placement se nomme le taux de l'escompte, ou le taux des avances, ou d'une manière plus générale, le taux de l'intérêt à court terme.

343. — L'épargne créatrice s'exprime sur le marché financier ou boursier. — Le terme d'épargne *créatrice* va s'éclairer d'un jour nouveau. Pourquoi cette épargne est-elle seule dénommée créatrice ? C'est que le possesseur d'une épargne définitive va pouvoir s'en dessaisir sans esprit de retour : il peut renoncer à la liquidité de cette épargne, c'est-à-dire à son aspect strictement monétaire. Il peut l'engager dans un prêt à long terme; il peut

même renoncer à récupérer la somme prêtée sous forme monétaire. Il peut l'engager pour toujours dans une production de longue haleine. Il consent à enraciner pour ainsi dire cette épargne. C'est cette idée d'engagement ou d'enracinement qui s'exprime par ce terme aujourd'hui consacré d' « investissement ». Précisément l'investissement, c'est la condition d'une création future. En investissant son épargne, le titulaire de surplus monétaire définitivement acquis, participe à la création du capital.

Cette transformation de l'épargne en capital s'opère par le canal du marché que nous avons déjà dénommé le marché des capitaux à long terme, marché financier ou marché boursier (V. *supra*, nº 23). Autrement dit, elle se fait par l'acquisition d'actions ou d'obligations.

Le titulaire d'obligations est bien un prêteur à long terme. Le titulaire d'actions est plus qu'un prêteur, il devient propriétaire, il est le partic pant à la création du capital. Les taux de placement des épargnes pratiquées sur le marché des valeurs mobiliers expriment les taux d'intérêt à long terme [1].

Comme nous l'avons vu plus haut (nº 25) l'opposition entre marché monétaire et marché financier s'est atténuée dans les années récentes.

344. — Le rôle de la Bourse des Valeurs. — Le marché financier est en grande partie incarnée par la Bourse des valeurs. Les Bourses de valeurs existent depuis la fin du XVIIIe siècle, mais on sait que les Bourses de marchandises sont beaucoup plus anciennes. La Bourse de Paris est soumise à une réglementation en voie de réforme [2].

Les négociations s'y effectuent obligatoirement par des intermédiaires. Jusqu'au 1er janvier 1962, ceux-ci étaient, pour les valeurs inscrites au « Parquet », les agents de changes pourvus d'un monopole; pour les autres valeurs négociées sur le « marché libre » ou « coulisse » c'étaient les courtiers en valeurs mobilières, dési-

---

[1] Il ne faudrait pas croire qu'il n'y ait pas de communication entre le marché monétaire et le marché financier. Mais cette communication est plus facile dans un sens que dans l'autre. Des disponibilités monétaires momentanément placées sur le marché monétaire pourront facilement s'investir et accéder au marché des valeurs en bourse au contraire le désinvestissement est un renoncement coûteux.

[2] Cf. G. LUTFALLA, *Le marché financier*, Rapport présenté au nom du Conseil économique, juillet 1960.

gnés avant 1942 sous le nom de « coulissiers ». Une loi du 29 juillet 1961 et deux décrets du 30 octobre 1961 modifiant la loi du 14 février 1942 ont fusionné le marché officiel et le marché des courtiers en valeurs mobilières. Toutes les négociations de valeurs mobilières sont toutes effectuées par les agents de change.

Les opérations sont *au comptant*, ou *à terme* (V. *supra*, n° 9). Ce sont les secondes qui ont la plus grande importance économique puisqu'elles anticipent l'avenir. Ces opérations à terme ne peuvent porter que sur les valeurs dont les cours figurent sur la *cote officielle* à terme. Les ventes à terme doivent porter au moins sur 25 actions ou obligations, afin d'éloigner des transactions à terme les petits opérateurs qui pourraient facilement se ruiner. Toutes les opérations à terme se liquident à une seule échéance par mois (à Paris).

L'acheteur à terme est un haussier (*a bull*, un taureau selon l'expression anglaise). Le vendeur à terme est un baissier (*a bear*, un ours). En effet l'acheteur achète pour revendre : il souhaite donc revendre plus cher qu'il n'a acheté. Le vendeur à terme devra se procurer le titre à l'échéance; il souhaite donc l'acheter moins cher qu'il ne l'a vendu — on voit ainsi que le spéculateur à terme exploite la « différence » de cours qui se manifeste entre le jour où le marché est conclu et le jour où il est exécuté. Les grandes valeurs dites internationales (Suez, Royal Dutch,...) se traitent sur toutes les grandes Bourses du monde (Paris, Londres, New York). Ainsi à un même moment des cours différents peuvent apparaître pour une même valeur. Lorsque les capitaux circulent librement de pays à pays, des spécialistes appelés « arbitragistes » (arbitrare veut dire choisir) achètent sur les places où les cours sont plus bas et vendent sur les places où les cours sont plus haut. La différence constitue leur profit, et leur intervention régularise les cours de marché à marché, en faisant monter les cours par leurs achats et baisser les cours par leurs ventes.

§ 2. — Intérêt pur et faux intérêt.

345. — Intérêt brut. — L'intérêt tel qu'il est considéré dans un contrat peut être appelé intérêt brut. Il faut le distinguer de l'intérêt net. L'intérêt brut est formé par l'addition de l'intérêt pur et du faux intérêt.

346. — Le faux intérêt. — Quand on se trouve en présence d'un prêt, il y a deux éléments qu'il faut retrancher de l'intérêt brut. Ces éléments sont faussement appelés intérêt.

a) Il y a en premier lieu une *prime de risque :* le prêteur court un risque en prêtant son épargne. Ce risque lui sera payé par l'emprunteur ; mais c'est le prêteur qui s'assurera lui-même, en faisant figurer une somme à rajouter à l'intérêt proprement dit. Si le sinistre survient, si l'épargne est perdue, le prêteur ne sera pas indemnisé. En cela l'opération se distingue de l'assurance : la prime d'assurance donne droit à l'indemnisation totale. La prime de risque n'est touchée que s'il n'y a pas sinistre. Elle a eu une grande importance au cours de l'histoire ; elle s'évalue selon la solvabilité de l'emprunteur et l'ambiance générale de l'époque. Au Moyen Age le taux de l'intérêt était très élevé parce que la sécurité était mal assurée ; on trouvait des intérêts de l'ordre de 40 ou même 50 %. De nos jours le faux intérêt reparaît ; durant l'entre deux guerres, l'insécurité monétaire, le risque de dévaluation des monnaies, ont contribué à élever constamment le taux des placements. Il en fut ainsi dans l'économie allemande vers 1923, et il a suffi de voir la monnaie stabilisée, pour que l'intérêt brut redescende à des valeurs de l'ordre de 8 à 5 %. La prime de risque croît en outre avec la durée du prêt, parce que l'insécurité du prêt croît généralement avec cette durée. En fait, considérer une prime de risque est une analyse naïve ; elle revient à concentrer sur une seule variable, le taux de l'intérêt, deux informations : le rendement probable moyen et l'écart possible autour de ce rendement — on dirait en termes statistiques l'espérance et la variance du rendement [1].

b) Il y a en second lieu dans le faux intérêt, un autre élément appelé *indemnités pour frais de gestion* ou pour frais d'administration. Quand un prêteur doute de la solvabilité de son emprunteur il veut exercer une surveillance légitime sur celui-ci. Cette surveillance entraînera certains frais ; il en récupérera le montant par une augmentation du taux de l'intérêt.

Nous pouvons aujourd'hui vérifier ces faits : lorsqu'il s'agit d'opérer le placement d'une épargne par une souscription on procède à l'étude des bilans de l'affaire à

---

[1] Cf. Daniel VITRY, « L'évaluation du capital », Thèse, Paris 1972. Chap. III, Section II.

laquelle on va souscrire. A la fin de l'opération on a fourni un certain travail de gestion et d'administration. Les dépenses entraînées par ces surveillances, par ces consultations de bilans, expliquent une part du faux intérêt.

Dugarçon [1] estime que ces faits d'administration sont d'autant plus lourds à supporter que la durée du prêt est plus courte. Ces frais diminueraient à mesure que croîtrait la durée du placement. En effet, ces frais sont à peu près les mêmes quelle que soit la durée du prêt; il sera donc avantageux pour l'emprunteur qu'ils soient répartis sur une plus longue durée.

La difficulté de cette analyse tient au fait qu'il n'y a pas de taux uniforme du faux intérêt; il y a cependant dans le faux intérêt une part objective qui tient à l'état de sécurité du marché. En même temps que cet élément objectif il y a des éléments subjectifs qui tiennent au tempérament de prêteur.

347. — Le taux de l'intérêt pur. — L'intérêt pur apparaît ainsi comme un résidu. Il n'en est pas pour lui comme pour le faux intérêt; l'intérêt pur a un taux uniforme. La valeur de ce taux uniforme sera connue, pratiquement par un taux moyen ou courant de l'intérêt. Ce taux courant de l'intérêt pur se déterminera par l'observation du cours des valeurs mobilières.

Parmi ces valeurs mobilières il y en a de deux sortes : celles qui ont un revenu fixe et celles qui ont un revenu variable.

348. — Valeurs à revenu fixe. — Les valeurs à revenu fixe sont celles dont le revenu est fixé une fois pour toutes et dont la valeur en capital varie : les obligations, les titres de rentes d'Etat ou des emprunts publics. Le revenu est fixe, cela ne veut pas dire que, malgré l'apparence, l'intérêt le soit aussi : la valeur du capital de la rente est susceptible de varier. La valeur nominale du titre ne change pas, mais celle du capital estimée en bourse varie. On saura le taux réel des valeurs à revenu fixe en considérant les variations de valeurs du capital. Si la valeur du capital tombe au-dessous du pair il y aura hausse de l'intérêt. Un titre de rente 4 % dont la valeur est de 80 f se trouve au taux effectif de 5 %. Si la valeur du capital dépasse le pair, il y aura une baisse de l'intérêt.

---

[1] DUGARÇON, *Le problème économique de l'intérêt*, 1905.

349. — Valeurs à revenu variable. — Les valeurs à revenu variable révèlent un intérêt, dont il est plus difficile de calculer le taux. Il s'agit de savoir : quelle est la valeur des bénéfices distribués, et quelle est la valeur du capital, puis de faire le rapport en pour cent de ces deux valeurs.

Le revenu des valeurs à revenu variable correspond au dividende alloué aux actions. Ce dividende demande discrimination : il semble contenir à la fois un intérêt et un profit.

350. — Les indices de l'I.N.S.E.E. — L'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques publie plusieurs séries d'indices des valeurs boursières. Il est intéressant de connaître l'indice des 295 valeurs à revenu variable et l'indice des 60 valeurs à revenu fixe ou indexé. Ces deux indices calculés sur la base 100 en 1949 (moyenne de l'année) depuis 1952, sont depuis le 1er janvier 1959 calculés sur la base 100 (31 décembre 1958).

Section II. — Les théories de l'intérêt.

Nous nous trouvons en présence de deux familles de théories. Les plus anciennes sont celles qui condamnent plus qu'elles n'expliquent l'intérêt : on devrait plutôt les appeler les *doctrines de la condamnation* (en adoptant ainsi le vocabulaire de G. Pirou (V. t. I, nº 68). Les secondes, les plus récentes, se proposent d'expliquer l'intérêt dont elles ont d'abord constaté l'existence sinon encore la nécessité : ce sont les *théories purement explicatives*.

§ 1er. — Les doctrines de la condamnation.

L'usure.

Dans l'Antiquité et au Moyen Age, le prêt à intérêt, qui a gardé, avec une nuance péjorative, son ancien nom d'*usure*, a été très généralement considéré comme immoral. Puis, sous l'influence des nécessités pratiques, le prêt à intérêt, anciennement interdit, puis justifié pour des cas exceptionnels, devint licite et même courant.

351. — Interdiction formelle du prêt à intérêt dans l'Antiquité et au Moyen-Age. — On peut dire que depuis le début de l'humanité jusqu'au début du XIXe siècle

le prêt d'argent à intérêt a été condamné comme immoral.

C'est la philosophie grecque qui la première élabora une doctrine de l'intérêt. Pour Aristote, l'activité économique tout entière était suspecte et dangereuse; tout ce qui est trafic et déplacement de richesse, quand il donne lieu à un paiement, est immoral. L'idée de prêt par amitié doit l'emporter sur l'idée de prêt par intérêt.

En grec, le mot τοκός a comme premier sens : enfantement et comme second sens celui d'intérêt. Les Grecs considéraient l'intérêt comme l'enfantement de l'argent par l'argent; or, cela leur semblait contraire à la nature, illogique et profondément immoral.

Cette thèse de la prohibition de l'intérêt se retrouve dans la pensée des canonistes dont les plus célèbres sont Albert le Grand et Thomas d'Aquin. Les canonistes continuent la pensée grecque, mais ils substituent l'idée de charité à celle d'amitié. Ils vont chercher leurs arguments dans la Bible et dans l'Evangile.

La Bible condamne formellement l'intérêt et on relève cette interdiction dans une quantité de passages. Il faut cependant remarquer qu'au retour de la captivité de Babylone, les Juifs décidèrent qu'il n'y aurait plus faute à prêter avec intérêt de l'argent à des étrangers. Si d'autre part le montant de l'intérêt d'une somme prêtée à un juif, était utilisée à l'entretien des pauvres, la faute était réputée moins grave.

Les canonistes retrouvent cette condamnation dans le Nouveau Testament en particulier chez Luc : « *Mutuum date nihil inde sperantes* » *prêtez et n'espérez rien* (VI, 34-35). Ils développaient trois arguments fondamentaux pour condamner l'usure.

a) Le premier, invoqué déjà par les Grecs : « *Pecunia pecuniam non parit* », l'argent n'engendre pas l'argent. « *Quidquid additur sorti, dicitur usura* ». S'il y a un surplus qui vient s'ajouter à la somme prêtée, ce surplus ne vient pas de l'argent, il vient du travail.

b) Le deuxième argument tient compte de la *consomptibilité* des choses prêtées. Il y a deux catégories de biens : ceux qui disparaissent par l'usage et ceux qui se distinguent de cet usage. L'argent est certainement un bien consomptible qui disparaît par l'usage, et qui ne peut être utile que s'il est consommé. Il est donc impossible de faire payer successivement la chose et l'usage de cette chose, puisqu'ils sont inséparables.

c) Le troisième argument, élaboré d'une façon assez simpliste par les canonistes, sera repris beaucoup plus tard par les théoriciens de l'intérêt. L'usure, disent les canonistes, fait payer un bien commun à tous, c'est le *temps*. « L'usure est la fille du temps ». On ne prête pas tellement la chose que le temps pendant laquelle cette chose est prêtée, et le temps appartient à personne si ce n'est à Dieu, on ne peut donc pas le prêter.

La législation canonique condamna ainsi officiellement le prêt à intérêt. La législation civile reproduit cette interdiction (capitulaire de 789).

352. — Les exceptions à la condamnation. — La doctrine extrinsèque de l'intérêt. — Petit à petit cependant, cette interdiction formelle devait subir des atténuations. Si l'*usure* fut toujours prohibée, on décida qu'il serait possible de payer au prêteur certaines indemnités qui prirent le nom d'*intérêt*. C'est ainsi qu'apparurent de nouvelles doctrines tendant à permettre implicitement le prêt avec un intérêt.

On assiste à la naissance d'une doctrine dite *extrinsèque*, parce que les indemnités payées au prêteur par l'emprunteur le seront pour des raisons extérieures au prêt.

Le prêteur pourra toucher ces indemnités dans trois cas différents :

a) S'il peut prouver qu'en prêtant son argent à autrui il s'est privé d'un certain gain (*lucrum cessans*).

b) Il pourra toucher une indemnité, s'il prouve qu'une perte « *damnum emergens* » résulte directement de l'opération de prêt.

c) Le prêteur touchera une indemnité, s'il prouve qu'en prêtant une somme d'argent il a couru le risque de ne pas être remboursé (*periculum sortis*).

d) Enfin la loi civile peut établir une indemnité, une compensation à la gratuité du prêt. Cette référence à un titre de loi (*titulus legis*) légitime une indemnité compensatoire. Les successeurs des canonistes comprirent que la condamnation de l'intérêt était excessive et qu'il fallait la tourner d'une certaine façon. Ils songèrent à remplacer le contrat de prêt par un autre contrat, en supposant que le capitaliste livre son argent à autrui, pour se procurer un certain revenu.

353. — Où est le sujet fort dans le contrat de prêt? — Pour juger sainement cette doctrine des canonistes il

est nécessaire de se remettre dans l'atmosphère de l'époque. A cette époque en effet, il était bien plus fait appel au *prêt à la consommation*, qu'au *prêt à la production*. Or, les motifs qui interviennent dans ces deux sortes de prêts ne sont pas les mêmes. Dans un contrat, en règle générale, il faut que les parties soient de force égale. Mais dans un contrat de prêt cette égalité n'existe pas, il y a un sujet fort et un sujet faible. C'est ainsi que dans le prêt à la consommation l'emprunteur est le sujet faible car il emprunte pour vivre, il ne peut pas attendre, tandis que le prêteur est un personnage riche qui peut attendre longtemps avant de se servir de tout l'argent qu'il a. Si le créancier, qui est un sujet fort, profite de sa supériorité pour écraser le débiteur, le phénomène est immoral, les moralistes le condamnent et dans la mesure du possible favorisent l'emprunteur.

Aujourd'hui au contraire le cas général n'est plus le prêt à la consommation, mais le prêt à la production, c'est-à-dire que l'emprunteur n'emprunte pas pour vivre, mais pour créer ou agrandir une entreprise; dans ce cas le phénomène est l'inverse du précédent, l'emprunteur est le sujet le plus fort, le prêteur le sujet le plus faible, ce serait donc au tour du prêteur d'être protégé.

354. — La fin de la prohibition. — Même les moralistes, à partir de Luther et de Calvin, reconnurent que la prohibition rigoureuse était excessive. Plus tard, c'est Turgot qui écrivit en 1769 un « Mémoire sur les prêts d'argent », pour combattre les thèses canonistes. Bentham, de son côté, publiait en 1787 une « Lettre sur l'Usure » favorable à l'intérêt.

La prohibition de l'intérêt a pris fin dans la législation civile sous la Révolution, et dans la législation pontificale au début du XIX^e^ siècle par la Bulle « *Non esse inquietandos* ». Il n'en reste pas moins des souvenirs. L'intérêt reste suspect. L'Etat veut éviter son augmentation injustifiée. C'est l'idée de la limitation systématique du taux de l'intérêt (6 % en matière commerciale, 5 % en matière civile, en 1807).

La méfiance à l'égard de l'intérêt se manifeste encore dans le vocabulaire des langues étrangères. En particulier en allemand l'intérêt s'exprime par le mot « zins » ou cens, ce qui évoque l'impôt de domination payé par la personne sujette à son puissant protecteur et le tribut payé par le vaincu à son vainqueur. Le mot allemand

« wucher » de son côté contient une idée d'augmentation frauduleuse.

§ 2. — Les théories proprement dites.

On peut les classer sous deux grands chefs, en essayant de découvrir un seul facteur explicatif; nous parlerons des *théories monistes*, ou en se proposant de mettre en valeur deux facteurs explicatifs : il s'agira des *théories dualistes*.

Art. 1er. — *Les théories monistes.*

Il y a un prêteur en face d'un emprunteur. On conçoit ainsi les théories envisagées sous l'angle du prêteur, et celles envisagées sous l'angle de l'emprunteur.

1° *Le problème envisagé du point de vue du prêteur.*

355. — A. **Théorie de l'abstinence ou du travail du capitaliste.** — L'épargnant qui se sépare de son argent fait un certain sacrifice, ce sacrifice a une certaine valeur, c'est un coût pesant sur le prêteur. C'est par ce coût qu'on cherche en premier lieu à expliquer l'intérêt, c'est l'origine de la théorie de l'abstinence.

Cette théorie fut formulée par un anglais de l'école classique : Nassau-Senior (1836). Pour lui, l'intérêt est la juste rémunération de l'abstinence du capitaliste qui se sépare de son épargne. Il n'y a que deux facteurs de production : le travail et les forces naturelles, la combinaison de ces deux forces n'aura son rendement optimum que par l'adjonction d'un facteur supplémentaire, et ce sera l'épargne du capitaliste qui aura consenti à s'en dessaisir.

L'intérêt sera le paiement de son abstinence, le capitaliste aura fourni le travail de l'épargne; ce travail comme tout autre mérite un salaire.

La *critique* de cette théorie fut entreprise par Lassalle sous forme pamphlétaire, et sous une forme plus scientifique par Böhm-Bawerk.

Böhm-Bawerk affirme en premier lieu qu'il n'y a pas de corrélation nécessaire entre l'intérêt et la privation. D'une part il peut y avoir intérêt acquis sans aucune abstinence, et d'autre part il existe des petites gens qui ne recueillent aucun intérêt, tout en se privant énormément.

Dans l'économie primitive il y avait peut-être un lien entre l'abstinence et l'épargne, en règle générale il n'en est plus de même actuellement.

On peut simplement du moins retenir que l'idée d'intérêt est liée à l'idée d'attente : il y a un intérêt parce qu'il y a une nécessité d'attente : cet intervalle de temps est comparable à un coût.

356. — B. **La thèse de l'exploitation des travailleurs.** — A la théorie précédente, tous les auteurs socialistes devaient répondre d'une manière bien connue. Si le prêteur obtient un intérêt, c'est parce qu'il prélève injustement sur les résultats du travail que le prêt a rendu possible. Il n'y a intérêt que par l'exploitation des travailleurs. C'est la thèse qui trouve son épanouissement chez Marx. Comme Marx ne fait pas la distinction entre profit et intérêt, ou du moins comme l'intérêt s'alimente pour lui dans le profit, nous renvoyons l'exposé de cette thèse au chapitre sur le profit (la plus-value, v. *infra*, n° 414).

2° *Le problème envisagé du point de vue de l'emprunteur.*

Deux thèses vont nous retenir.

357. — A. **Thèse de la productivité du capital.** — C'est une thèse très ancienne, on peut dire qu'elle fut aperçue par les canonistes, mais on la retrouve surtout chez J. B. Say, Ricardo, Malthus, Lauderdale, von Thünen, Roscher, von Wieser.

Quand l'entrepreneur emprunte une somme d'argent, il se sert de celle-ci pour se procurer des outils, et c'est avec ce matériel que le rendement naturel de la production sera augmenté; c'est de cette façon qu'apparaît la productivité du capital.

Pour étudier cette productivité il faut distinguer avec Böhm-Bawerk la *productivité physique brute* de la *productivité physique nette*. Il s'agit en effet de savoir s'il restera quelque chose quand les frais nécessités par l'amélioration de la productivité auront été couverts. Supposons, en prenant l'exemple donné par Menger, qu'un pêcheur à la ligne confectionne un filet dans l'espoir d'augmenter son butin; il rapportera, avec ce filet 20 poissons au lieu de 3 avec sa ligne; la productivité brute sera augmentée, mais il s'agira de savoir si cette augmentation suffit à couvrir le temps perdu à la confection du filet.

La productivité matérielle nette n'explique pas l'intérêt : il faut savoir si les 20 poissons pris avec le capital (le filet) ont plus de valeur que les 3 pris à la ligne, c'est-à-dire faire un calcul de *productivité en valeur*.

358. — La critique de Böhm-Bawerk. — Précisément Böhm-Bawerk ne pense pas que le capital puisse avoir une productivité en valeur. Il faudrait en effet que la production obtenue avec un capital ait plus de valeur que celle obtenue sans capital, or cela n'est aucunement vérifié, car la baisse des prix correspondant à l'augmentation des quantités tend à détruire rapidement la valeur du surplus. Pour Böhm-Bawerk la valeur des biens obtenus avec un capital ne peut pas être supérieure à la valeur du capital lui-même. En effet, la conception de la valeur qu'il a adoptée lui interdit cette idée car d'après lui, la valeur remonte du produit aux biens producteurs, de la valeur du capital ne sera donc qu'un reflet de ce qu'il a produit.

Böhm-Bawerk constate en fin de compte que ce n'est pas l'*abondance*, mais la *différence* qui fait l'intérêt, comme c'est la différence de niveau et non pas l'abondance de l'eau qui fait le courant d'une rivière. Mais s'il n'y a pas productivité *du* capital, il y a tout de même productivité *grâce* au capital.

359. — B. **Thèse de l'agio ou de la dépréciation du futur.** — Cette théorie s'appuie sur la tendance générale des esprits à accorder plus de valeur à un bien dont on aura la possession immédiate qu'à un bien futur. Elle fut entrevue par les canonistes qui pensaient que l'usure était la fille du temps, puis par Turgot et par Condillac.

Turgot disait : « Dans la réalisation d'un prêt d'argent, on donne moins d'argent à un moment pour en recevoir plus à un autre, car la différence des temps comme celle des lieux font une différence réelle entre les valeurs de l'argent ». Condillac comparaît de son côté le prêt à intérêt aux opérations de change et disait : « L'intérêt représente les frais de transport dans le temps comme le change les frais de transport dans l'espace. »

L'idée principale de la thèse de l'agio, c'est que le prêt est une opération d'échange : c'est l'échange d'un bien présent contre un bien futur.

D'autre part, Böhm-Bawerk, comme Aristote et Karl Marx, pense qu'il ne peut y avoir échange que s'il y a

égalité de valeur des objets échangés. Or comme les biens présents ont plus de valeur que les biens à venir, et comme dans le prêt on échange un bien présent contre un bien futur, il faudra, pour qu'il y ait égalité de valeur, ajouter une certaine somme au bien futur, et ce sera l'intérêt, pour qu'il soit égal au bien présent. On pourrait de même soustraire quelque chose au bien présent, ce serait l'escompte.

Böhm-Bawerk voulut alors expliquer la dépréciation du futur. Il donne trois raisons : d'ordre psychologique, d'ordre économique et d'ordre technique.

a) raison d'*ordre psychologique* : une joie comme une peine a toujours plus d'intensité dans le présent que dans l'avenir : il semble toujours qu'une jouissance future est aléatoire.

b) raison d'*ordre économique*. Un bien présent peut aussi bien faire face à des satisfactions présentes qu'à des satisfactions futures. L'inverse n'est pas vrai.

c) raison *technique*. Dans cette explication Böhm-Bawerk réintroduit la productivité du capital qu'il avait pris cependant tant de soin à éliminer. En effet, pour lui, la productivité du capital est à retenir, non pas parce qu'elle explique l'intérêt mais parce qu'elle explique la dépréciation du futur et par là-même l'intérêt.

Voici comment Böhm-Bawerk relie la productivité du capital à la dépréciation du futur.

En premier lieu il remarque que la production avec un capital est plus avantageuse qu'une production sans capital. En second lieu il s'aperçoit que la production avec un capital est d'autant plus avantageuse que le *détour* réalisé avec celui-ci est plus considérable : l'homme obtient moins d'eau dans le creux de sa main qu'avec un seau, et moins avec un seau que par une canalisation continue. Enfin, il constate que ce détour demande du temps. C'est par cette constatation que Böhm-Bawerk explique que les capitaux investis depuis plus longtemps, donc ayant réalisé le plus grand détour, sont les plus productifs. Les capitaux investis récemment ne produiront pas encore, donc on en sera réduit à attendre leurs produits futurs, tandis que les autres capitaux nous procureront des biens présents.

Plusieurs critiques ont été faites à cette thèse. On a notamment soutenu qu'un bien futur pouvait parfois avoir plus de valeur qu'un bien présent (le bon repas pour

un malade) : c'est alors le prêteur qui devrait payer un intérêt à l'emprunteur.

Il semble finalement utile de retenir de ces discussions une idée fondamentale. Il n'y a peut-être pas tellement *dépréciation* du futur qu'un effet de perspective qui est à la base du calcul de *capitalisation*. (V. *infra*, n° 342).

ART. 2. — *Les théories dualistes.*

Les auteurs de ces théories comprenant la complexité du problème de l'intérêt, n'ont pas la prétention de l'expliquer par l'étude d'un seul facteur, mais en en faisant intervenir au moins deux.

1° *Théorie classique de l'intérêt.*

Les auteurs de cette théorie prennent comme point de départ l'idée d'offre et de demande des capitaux. Ils retiendront de la théorie de la demande des capitaux l'idée que la productivité impose un maximum au taux de l'intérêt, et de la théorie de l'offre des capitaux l'idée qu'un minimum est fixé au taux de l'intérêt par le sacrifice consenti par l'épargnant.

Les principaux auteurs de cette théorie sont : A. Landry, *L'intérêt du capital*, 1904; Fisher, *The rate of interest*, 1907; *Théorie de l'intérêt*, 1933; G. Cassel dans un ouvrage traduit en anglais *Nature and necessity of interest*, 1903.

360. — L'explication par la rareté. — Pour Cassel, il n'y a économicité que lorsqu'il y a rareté des produits; il n'y aurait pas d'économie dans une abondance universelle. Cette rareté intervient en matière de prêt, par l'opposition qui existe entre les offreurs de capitaux et les demandeurs. Si la disposition du capital était gratuite, si l'intérêt n'existait pas, personne n'offrirait de capitaux, il y aurait au contraire une foule immense de demandeurs, il n'y aurait ni excitant, ni frein, il n'y aurait aucun principe d'équilibre. L'intérêt se présente donc sur le marché des capitaux comme un moyen de sélection naturelle entre les offreurs et les demandeurs. Dans la société réelle où tout est rare, l'intérêt jouera sur le marché des capitaux le même rôle régulateur que le prix sur le marché des produits.

361. — Offre et demande de capitaux. — Pour comprendre le marché des capitaux, il faudra donc en étudier

les composantes, essayer de dégager la courbe de l'offre et la courbe de la demande. Leur intersection déterminera un point d'équilibre, donnant le taux de l'intérêt correspondant à cet équilibre.

Le problème cependant est très complexe, car il nous faudra considérer son aspect général beaucoup plus que son aspect individuel. Pour cela nous utiliserons une courbe collective résultant de l'addition d'un grand nombre de courbes individuelles.

362. — La courbe d'offre. — Pour étudier la courbe de l'offre, examinons l'état psychologique du sujet cherchant à placer ses capitaux. Le plus souvent ce sujet sera un épargnant pur et simple, ou un entrepreneur ayant réalisé une épargne interne à son entreprise. L'épargnant voudra réaliser un gain, mais cela n'est pas nécessaire. En effet, si le plus souvent les dépôts en banque et les placements à long terme sont faits dans un but lucratif, il arrive que l'épargnant recherche quelquefois surtout la stabilité, la sécurité plus que le gain.

En règle générale, cependant, la quantité d'argent de laquelle on se dessaisit est fonction du taux de l'intérêt. La courbe de l'offre est ascendante comme celle d'une fonction croissante [1].

363. — La courbe de la demande. — Pour connaître la courbe de la demande il faut également se demander quel est l'état d'esprit du demandeur. Ce demandeur peut être un individu particulier ou bien une collectivité.

a) *Emprunt fait par un particulier.*

L'emprunt contracté par ce particulier pourra être, suivant la condition et les intentions de celui-ci, un prêt à la consommation ou un prêt à la production.

Il nous est d'autre part possible de considérer trois sortes d'*emprunteurs à la consommation ;* l'homme dans le besoin, le prodigue et enfin le calculateur.

Les nécessiteux seront forcés d'emprunter à n'importe quel taux, ils auront une demande à peu près inélastique; les prodigues contracteront plus sous l'empire de la fan-

---

[1] **On peut se trouver en présence d'une courbe d'offre descendante dans certains cas particuliers dans le cas des valeurs à revenus fixe par exemple. Dans ce cas en effet, quand la valeur de l'obligation croît, le taux d'intérêt diminue. Si l'épargnant veut se constituer pour plus tard un capital lui rapportant un certain revenu, les sommes qu'il devra chaque année mettre de côté dans ce but augmenteront au fur et à mesure que baissera le taux de l'intérêt.**

taisie que sous celui du besoin, la demande sera plus élastique. Les calculateurs, enfin, estimeront avec objectivité leurs besoins actuels et leurs ressources futures; ils vont comparer la jouissance présente que leur promet l'emprunt et le sacrifice futur exigé par le remboursement. Plus ce sacrifice sera grand, plus leur demande sera faible, leur demande sera donc très élastique.

L'emprunt contracté par un particulier pourra être également fait *pour la production*. Il sera fait par le chef d'entreprise à court de capitaux; ce chef d'entreprise fera une comparaison entre l'intérêt qu'il aura à payer et le bénéfice qu'il est en droit d'espérer de cet emprunt. De cette façon nous voyons que plus le taux de l'intérêt sera bas, plus les affaires seront prospères et étendues. Turgot comparait l'intérêt à la marée qui, en descendant laisse une plus grande surface de terre à la disposition des hommes. Ainsi, l'intérêt en descendant faciliterait-il beaucoup l'épanouissement de l'industrie.

b) *Emprunt fait par une collectivité publique ou par l'Etat.*

Dans notre économie actuelle l'Etat emprunte énormément, il lui arrive d'utiliser une partie de ces emprunts à la production en investissant une partie de ces capitaux dans des régies ou en subventionnant des entreprises privées, mais le plus souvent, ces emprunts sont employés immédiatement à couvrir des dépenses improductives de consommation, comme le paiement des fonctionnaires ou l'achat de matériel de guerre. Quand l'Etat se livre ainsi à des dépenses de consommation improductives, il n'existe pas de lien rationnel entre cet emprunt et le taux de l'intérêt.

364. — Multiplicité des courbes d'offre et de demande. — On a une idée générale sur les modalités de ces courbes. Il faut ajouter qu'il n'y a pas une courbe de demande et une courbe d'offre. Il y en a autant que de types divers de capitaux : publics et privés, à court ou à long terme, etc. En particulier on s'est posé la question de savoir quelle influence avait sur les taux pratiqués la longueur des prêts consentis. On admet en général que le taux à court terme est inférieur au taux à long terme.

365. — Relation entre le taux de l'intérêt et la durée de la vie humaine. — Cassel s'est demandé pourquoi le

taux de l'intérêt se ramène en général à un chiffre compris entre 3 et 4 p. 100. Il pense pouvoir expliquer ce fait par la durée de la vie humaine. Les gens qui sont parvenus à un âge où ils ont la libre disposition de leur capital ont à peu près 45 ans et ne peuvent guère compter sur plus de 25 ou 30 ans de vie, ils ne vont donc pas consentir à sacrifier plus de 25 ou plus de 30 annuités pour s'assurer une rente perpétuelle. Or, une rente viagère remboursera un capital en 25 ans avec un intérêt de 4 %, en 30 ans, avec un intérêt de 3,33 %, en 33 ans avec un intérêt de 3 %. Avec la durée actuelle de la vie humaine il ne faut pas espérer faire descendre l'intérêt au-dessous de 3 %, car il faudrait disposer de 50 ans d'existence à partir du moment où l'on dispose de sa fortune ou être très riche pour accepter un intérêt de 2 %.

Si les hommes vivaient plusieurs siècles, l'intérêt pourrait s'exprimer en « pour mille », et non en « pour cent ».

2° *Théorie monétaire de l'intérêt*
Nouvelle signification de l'intérêt dans l'économie au XX^e^ *siècle.*

366. — Un changement de perspective. — Les développements que nous venons de donner correspondent à la conception classique de l'intérêt : l'intérêt était considéré comme le revenu du capital. On en faisait la théorie en se plaçant au niveau des sujets individuels. Pour employer le langage actuel, cette théorie classique était une théorie *micro-économique* de l'épargne, dont on recherchait le prix. Aujourd'hui l'optique s'est transformée : l'intérêt est moins regardé comme le prix de l'épargne, mais plutôt comme le prix de la monnaie elle-même; ce prix n'étant plus déterminé par la confrontation de données *individuelles*, mais par la conjonction de données *globales* à la suite de décisions autoritaires des pouvoirs publics. L'intérêt paraît ne plus être un revenu de facteur, ou le revenu des non-travailleurs; il est devenu un instrument de la direction économique. C'est en ce sens qu'on dira de cette nouvelle interprétation qu'elle rentre dans le cadre d'une théorie *macro-économique*[1].

367. — Les représentations de la théorie monétaire. — Les auteurs représentant cette nouvelle tendance sont

---

[1] **Cf. F. Perroux, *Les macrodécisions*, *Economie appliquée*, tome II n° 2, avril-juin 1949.**

principalement suédois et britanniques. Sans doute on pourrait en trouver une première manifestation chez Karl Marx dans le livre III du *Capital*. En fait les auteurs dont nous allons parler ne se réfèrent nullement à Marx. Il s'agit du fondateur de l'École suédoise, Knut Wicksell (1898) et de ses disciples, et des Anglais J. M. Keynes (1936) et J. R. Hicks (1939).

368. — Les deux taux d'intérêt de Wicksell. — L'originalité de Wicksell est de faire une comparaison entre l'économie sans monnaie, ou naturelle, et l'économie avec monnaie. Dans l'économie sans monnaie l'épargne apparaît comme une certaine quantité de biens que les consommateurs décident de ne pas actuellement consommer et qu'ils mettent à la disposition des entrepreneurs. Dans cette économie, le taux d'intérêt, dit taux naturel, est amené inéluctablement à coïncider avec la productivité du capital, et il n'y a pas de danger qu'il s'en écarte très longtemps. Ce premier aspect de la théorie n'apporte encore rien de nouveau : c'est le point de vue de Böhm-Bawerk et de Marshall.

Mais l'économie moderne n'est pas une économie sans monnaie. Ce ne sont pas des épargnes et des capitaux en nature qui interviennent. Ce sont des sommes de monnaie que les épargnants désirent prêter et que les entrepreneurs désirent emprunter. Le taux d'intérêt qui se pratique en réalité est donc un taux monétaire. Ce taux est dominé par la volonté des banques : le crédit lui confère un caractère artificiel. Ainsi le taux monétaire est un taux construit qui ne coïncide pas avec le taux naturel. Il a bien pour objectif d'exprimer ce taux voulu par la nature des réactions micro-économiques : mais en l'exprimant macro-économiquement, il le déforme.

En conséquence il y aura toujours un écart, durable et non pas instantané, entre les deux taux. Cet écart entre les deux taux permettra d'expliquer les mouvements de la *conjoncture*. Il est le principe d'une disparité explicatif d'un processus cumulatif de hausse ou de baisse des prix. La théorie de Wicksell donne l'idée d'une interprétation dynamique du mouvement économique.

369. — La précision apportée par Myrdal. — Un des disciples de Wicksell a essayé d'améliorer la théorie du maître. Il s'agit de G. Myrdal (1933). L'inconvénient de la thèse de Wicksell, c'est que le taux naturel est une

conception de l'esprit, non susceptible de mesure. C'est pourquoi Myrdal a essayé de rendre mesurable le taux naturel, en le monétarisant. Le taux monétaire d'équilibre n'est alors pas autre chose que l'expression de la productivité nette en valeur, du capital [1].

370. — La théorie de Keynes. — Au moment où Keynes écrit sa *Théorie générale* (1936) il ne connaît encore pas Wicksell et Myrdal. Et cependant son mode de raisonnement est tout à fait semblable à celui des Suédois.

1° *La préférence pour la liquidité.* — Keynes constate lui aussi que sur le marché où se fixe l'intérêt ce ne sont pas des épargnes en nature qui se confrontent. Ce sont essentiellement des sommes de monnaie. L'intérêt, ce n'est pas le prix de l'épargne, c'est le prix de la monnaie [2]. Or qu'est-ce que la monnaie ? Un bien qui assure à son possesseur la *disponibilité*, ce que Keynes a appelé la *liquidité :* c'est-à-dire la possibilité de faire à sa guise telle ou telle dépense. La monnaie entretient la *liberté* à travers la durée. Se dessaisir de la monnaie pour acquérir un autre bien, c'est perdre sa disponibilité, c'est s'engager, se raidir. Conserver de la monnaie c'est garder sa souplesse et sa disponibilité. Ainsi le taux d'intérêt résulte de la confrontation sur un marché de ceux qui veulent acquérir de la liquidité et de ceux que les nécessités productives conduisent à perdre de la liquidité. C'est le prix de la renonciation à la liquidité.

Or il faut bien remarquer que la quantité de monnaie globale n'est pas déterminée par la nature, mais voulue par les créateurs de monnaie que sont les banques. Cette quantité agit sur l'intérêt beaucoup plus que l'intérêt n'agit sur elle.

2° *L'efficacité marginale du capital.* — Cette notion introduite par Keynes correspond au taux naturel ou au taux d'équilibre des Suédois. Après avoir considéré l'attitude du possesseur de monnaie, Keynes envisage celle de l'emprunteur de monnaie : c'est-à-dire en fait, de l'entrepreneur qui procède à un *investissement* en vue d'assurer une production future. L'entrepreneur estime par avance ce que lui permettra de produire ces sommes investies :

---

[1] Cf. A. MARCHAL, *Les principaux courants de la pensée économique suédoise contemporaine* (*Rev. d'économie politique*, 1947, p. 74).

[2] Il est curieux de constater que Keynes donne la paternité de cette théorie à Montesquieu qui aurait, prétend-il, connu le premier cette importance de la monnaie. (*Esprits des lois*, livre 22 chapitre 19 « *Des prêts à intérêt* »).

ce taux anticipé, qui permet de savoir dès aujourd'hui la valeur présente des annuités qui seront fournies par l'outillage en question, est dénommé l'*efficacité marginale du capital*. Ce taux constitue comme un point de repère par rapport auquel on se demandera si le taux d'intérêt est correctement fixé.

3° *La propension marginale à la consommation.* — Il reste une troisième donnée du problème. C'est celle qui dépend de l'attitude des consommateurs, et qui détermine à un moment donné le volume de l'épargne. Le revenu de chaque sujet peut être décomposé en deux parts : celle qui est consacrée à la consommation immédiate, celle qui est épargnée et investie ($R = C + E$). Il en est de même pour le revenu global d'une nation. Lorsque R subit une augmentation, disons dR : nous concevons que $dR = dC + dE$. En divisant chaque terme par dR nous avons

$$\frac{dR}{dR} = \frac{dC}{dR} + \frac{dE}{dR} = 1$$

L'expression $\frac{dC}{dR}$ est ce que Keynes appelle la propension marginale à la consommation (c), on dirait aussi bien que $\frac{dE}{dR}$ est la propension marginale à l'épargne (e). Et l'on voit que $c + e = 1$. On conçoit enfin que selon l'intensité de c, l'épargne sera plus ou moins importante. En cela l'épargne n'est pas liée au taux de l'intérêt.

371. — La conclusion de Keynes. — De l'ensemble de ces données ainsi dégagées, puis confrontées, il résulte la conclusion suivante.

L'épargne n'est pas, comme l'avaient pensé les classiques, une variable indépendante qui déterminerait l'intérêt. C'est au contraire le taux d'intérêt qui détermine l'épargne. Le taux d'intérêt ne peut cependant pas être fixé à n'importe quel niveau. Il dépend des trois variables fondamentales que nous venons de préciser. Dans la société contemporaine, et au moins dans le cadre d'une courte période où se place la théorie de Keynes, l'efficacité marginale du capital et la propension marginale à la consommation sont des données relativement stables. C'est donc dire que le facteur prépondérant est la préférence pour la liquidité, cette dernière dépendant à son tour des dispositions d'esprit du public (demande de

monnaie) et des décisions souveraines des autorités monétaires (offre de monnaie). C'est surtout en se référant à ces dernières qu'on serait amené à conclure : l'intérêt est devenu une des manifestations de l'économie consciente contemporaine, un *levier* susceptible d'être manié par les pouvoirs publics, pour participer à la direction rationnelle de l'économie.

Keynes précisera en particulier que le taux d'intérêt devra toujours être maintenu en dessous de l'efficacité marginale du capital, pour assurer aux entreprises une marge bénéficiaire, permettre l'embauche des ouvriers et s'approcher ainsi du plein emploi. Si, comme le prétend Keynes, l'efficacité marginale de capital tend à baisser dans un monde où le progrès technique croît et où le pessimisme grandit, la seule manière d'éviter le chômage est d'abaisser systématiquement le taux de l'intérêt.

372. — La théorie de J.-R. Hicks. — J.-R. Hicks, disciple de Keynes, n'a pas reconnu au taux de l'intérêt un rôle aussi important. Le facteur-temps a paru à Hicks beaucoup plus prédominant. Les variations du taux d'intérêt ont beaucoup moins d'influence sur la conjoncture, que les *anticipations* de l'entrepreneur et la perception du *risque* par ce dernier. Hicks utilise la méthode des *plans de production*. Il montre en particulier que le taux d'intérêt n'exerce son action que pour les plans à longue échéance. Or les plans des entrepreneurs sont plutôt des plans de courte durée.

3° *La Théorie des fonds prêtables.*

373. — La théorie des fonds prêtables est une sorte de synthèse des éléments analysés par les auteurs dans leurs critiques positives et négatives de la théorie keynesienne. On finit par se rendre compte que le taux d'intérêt n'a pas une seule cause déterminante. Dans toute économie les sujets peuvent ou acheter des titres, ou détenir des liquidités, investir ou consommer. La manière dont les firmes, les banques ou les individus exercent leur choix agit sur l'offre et sur la demande des fonds prêtables. Le taux de l'intérêt est défini comme le prix de l'usage des fonds prêtables. La théorie revient alors à déterminer les composantes de l'offre et les composantes de la demande des fonds prêtables.

Il semble que ces composantes soient au nombre de quatre.

Pour l'offre : 1. l'épargne nette constituée pendant la période; 2. l'épargne libérée d'un emploi antérieur; 3. la déthésaurisation, c'est-à-dire la transformation des encaisses oisives devenant liquidités actives; 4. les prêts bancaires nets consentis pendant la période.

Pour la demande : 1. la demande destinée à l'investissement; 2. la demande destinée à l'entretien et à l'amortissement du capital; 3. la demande des fonds qui vont être thésaurisés; 4. la demande de fonds destinés à des dépenses de consommation en excédent du revenu courant.

Des courbes appropriées résumeront ces diverses composantes dont on pourra faire l'addition. En abscisses figureront les fonds prêtables; en ordonnées l'intérêt. Cette théorie a été en particulier présentée par Sir Dennis Robertson (« Mr Keynes and the Rate of Interest », *Essays in Monetary Theory*, 1940) et elle a donné lieu à une controverse entre spécialistes. J. R. Hicks a soutenu en particulier dans *Value and Capital* que cette théorie des fonds prêtables était au fond identique à la théorie fondée sur la préférence pour la liquidité. Nous n'estimons pas utile d'entrer dans cette discussion qui est très subtile. Le fond du débat se ramène à la question : la détermination du taux de l'intérêt doit-elle s'effectuer par une analyse de stocks ou par une analyse de flux ? Une telle question a du reste une portée générale en économie. L'analyse a une *époque* n'est pas la même que l'analyse sur une *période;* faut-il arrêter le temps ou le laisser s'écouler pour comprendre un équilibre ?

En ce qui concerne la polémique anglo-saxonne, un esprit de l'extérieur a l'impression que la théorie de la liquidité ni ne s'oppose, ni n'est semblable à la théorie des fonds prêtables. Chacune d'entre elles peut être exprimée en termes de stocks ou en termes de flux, que l'on raisonne en monnaie ou que l'on raisonne en titres.

Section III. — Le passé et l'avenir du taux de l'intérêt.

§ 1er. — Les variations du taux de l'intérêt.

374. — Aperçu sur les variations passées. — Nous n'avons pas la possibilité de suivre les variations historiques [1]. Nous devons nous borner à quelques notations et surtout dégager un enseignement général.

---

[1] Cf. J. Lhomme, *Le taux de l'intérêt et l'évolution économique*, 1936.

Dans la Grèce les taux étaient très élevés, de 10 à 18 % pour les prêts ordinaires, de 30 à 36 % pour les prêts au commerce maritime. A Rome le centesima usura, 1 % par mois, 12 % par an paraît naturel à Ciceron. Mais Brutus prête à 49 % dans l'île de Chypre. Au moyen âge les taux sont très élevés; cela tient à l'insécurité; cela tient aussi à la prohibition même des canonistes. En 1312 Philippe le Bel fixe le taux légal à 20 %.

De 1789 à 1914 au siècle du capitalisme, les taux sont à peu près les mêmes dans tous les pays civilisés et ils suivent d'une manière frappante le mouvement général des prix [1].

Ainsi peut-on retenir ce petit tableau simplifié :

1816	1846	1872	189	1914
6 % ↘	3,7 % ↗	5,85 % ↘	2,96 % ↗	3,92 %

375. — L'explication de la hausse. — En période de *hausse* générale des prix la demande des capitaux est supérieure à l'offre, c'est une période de prospérité. Cependant, cette hausse des prix signifie en partie que le pouvoir d'achat de la monnaie diminue. Si l'intérêt restait le même pendant que la valeur de l'argent diminue, le pouvoir d'achat de cette somme pourrait être au jour du remboursement inférieur à son pouvoir d'achat au jour du prêt.

Je prête 100 francs à 6 %, pendant ce temps la hausse des prix est de 10 %; tout se passe alors comme si on me remboursait une somme inférieure à celle qui m'a été prêtée.

Le problème se pose donc de déterminer la somme à payer au créancier pour qu'en tenant compte de la dépréciation de la monnaie, il lui soit rendu une somme d'argent ayant une valeur d'achat égale à celle qu'il a prêtée, et augmentée d'un intérêt de 6 % en plus.

Il faut pour cela que la somme à rembourser diminuée de 10 % soit égale à 106. Soit x cette somme nous aurons donc la formule :

$$x - \frac{10\,x}{100} = 106$$

Ce devrait faire ressortir un intérêt de 17,7 %.

---

[1] Cf. Ch. Rist, *La hausse du taux de l'intérêt et la hausse des prix*, *Revue Economique Internationale*, mars 1913.

376. — La thèse de la baisse indéfinie. — En période de *baisse*, au contraire l'offre sera le phénomène moteur. Cette offre n'arrive plus à se placer, la demande en diminuant décourage cette offre et entraîne une baisse des taux. Cette explication simple n'a cependant pas été admise universellement en particulier pour la période 1872–1896.

Certains auteurs ont déclaré que le taux de l'intérêt était destiné à baisser continuellement.

Paul Leroy-Beaulieu soutient cette théorie et considère cette baisse inévitable comme très heureuse, comme une manifestation du progrès économique. Pour appuyer sa thèse, Leroy-Beaulieu invoquait 3 sortes de causes.

1° Nous serions entrés dans une période où les *risques diminuent*, où les droits du créancier sont beaucoup plus sûrement protégés que par le passé.

2° L'*épargne* ne cesse de croître.

3° Le capital deviendrait de moins en moins productif; les pays civilisés vieillissent et les rendements industriels ne peuvent pas croître à l'infini. Nous serions définitivement entrés dans la période des rendements décroissants.

Mais la hausse de l'intérêt qui a suivi la période où se plaçait Leroy-Beaulieu a montré la fragilité de sa théorie, et le danger qu'il y a à généraliser une observation faite dans des conditions particulières. Toutefois, il semble que la théorie de Leroy-Beaulieu ait pu reprendre un certain crédit, car de 1937 à 1952 le taux d'intérêt n'a cessé de baisser tandis que les prix augmentaient d'une façon considérable.

S'il y a dissociation entre les prix et le taux de l'intérêt, ce n'est pas parce qu'il y a eu de nouveaux déterminismes économiques mais parce qu'il n'y a plus eu de marché spontané. L'Etat est intervenu, il a voulu restreindre l'amplitude des variations des prix et du taux de l'intérêt; mais alors que son action a été efficace sur le marché des capitaux, elle s'est révélée inefficace sur le marché des produits, d'où cette différence dans le mouvement des prix et celui du taux de l'intérêt.

377. — Les variations du taux de l'intérêt. — Alors que le taux de l'intérêt avait atteint le niveau de 7,21 % en 1926, suivant alors la hausse des prix, et qu'il baissa jusqu'en 1931 (3,26 %) pour remonter jusqu'en 1937 (4,77 %); depuis 1938, malgré la guerre, malgré la hausse continue des prix, dans cette période d'infla-

tion caractérisée, le taux de l'intérêt n'a pas du tout suivi le mouvement des prix. Le taux de rendement moyen annuel des obligations d'Etat est passé de 3,95 en 1939 à 2,99 en 1945 pour atteindre 6,38 en 1950. Depuis lors il décroît légèrement. Le taux de capitalisation de l'ensemble des valeurs à revenu fixe est d'environ 5,8 % en décembre 1960. Le taux de capitalisation des valeurs à revenu variable est demeuré constamment au-dessous du précédent : il était de 0,46 % en 1946, il s'est relevé jusqu'en 1952, il décroît depuis lors (3,08 à fin 1957 et 1,64 au début de 1961. On a même calculé que compte tenu de la hausse des prix, le taux d'intérêt dit réel (exprimé en pouvoir d'achat) fut souvent négatif. Cela veut dire que le capital non seulement n'était plus rémunéré, mais se dégradait. En période d'inflation le capital n'est plus le facteur dominant; l'intérêt cesse de jouer le rôle régulateur que nous lui avons reconnu. Au contraire au fur et à mesure que l'on sort de l'inflation il tend à reprendre ce rôle [1].

§ 2. — L'intérêt est-il un phénomène nécessaire?

On peut se demander si l'intérêt du capital est une catégorie fondamentale de toute économie, faute de laquelle quelque chose d'essentiel manquerait à l'équilibre du système, ou bien si l'intérêt du capital n'est qu'une catégorie contingente, qui peut être ou ne pas être, et qui n'est en fin de compte qu'une conséquence d'une certaine organisation de l'économie.

378. — L'intérêt disparaît-il dans une économie planifiée? — Dans l'économie russe de 1917, on avait supprimé tous les revenus de style capitaliste. Avait-on pour autant supprimé l'intérêt du capital ? Non en tant que catégorie économique : de ce point de vue il a reparu de façon masquée comme un élément comptable d'une économie globale.

C'est que l'économie socialiste a, comme toute autre économie, besoin d'une épargne. Or puisqu'il n'y a plus d'épargne privée, spontanée, il faudra lui substituer une épargne dirigée ou forcée. On utilisera l'impôt ou la hausse

---

[1] Cf. J. DESSIRIER, *La bourse des valeurs*, dans le n° 4-5 de la Revue d'Economie Politique de chaque année; P. FONTANEAU, *Evolution récente du taux de l'intérêt, Changement de structures et Comportement des agents économiques sur le marché des capitaux*, 1955.

des prix des objets de première nécessité pour soustraire ainsi du pouvoir d'achat actuel aux travailleurs.

379. — L'intérêt n'existe-t-il que dans une société en progression, dans une économie dynamique? — Cette question fait suite à la première. Elle évoque au surplus la théorie de Schumpeter. Ce grand auteur a en effet exprimé l'idée qu'il ne peut y avoir intérêt que dans une économie en voie de développement. Pour Schumpeter, comme pour Marx, l'intérêt s'alimente pour ainsi dire dans le profit, et, comme le mot même de profit le suggère, il n'y a profit que s'il existe une progression, c'est-à-dire un déséquilibre positif grandissant.

On peut discuter cette thèse. Même dans une société statique, où un même circuit fermé sur soi s'entretient et se renouvelle de période en période, on peut penser que l'intérêt demeure nécessaire. Si dans une telle économie le taux de l'intérêt tombait à zéro, le capital lui-même ne finirait-il pas par disparaître ? N'y aurait-il pas destruction du capital ? L'intérêt n'est-il pas la condition même du maintien (*maintenance*) du capital à sa valeur initiale ? Si le taux de l'intérêt tombait à zéro, la demande des capitaux serait illimitée, l'offre nulle : on conçoit mal ce que serait un équilibre dans cette hypothèse [1].

§ 3. — L'importance comptable du taux de l'intérêt.

Quelle que soit la forme d'une économie, un problème se pose : celui de savoir quel lien existe entre le capital et le revenu. Or à cet égard c'est le taux de l'intérêt qui constitue le pont pour passer de l'un à l'autre.

380. — Passage du revenu au capital. — La capitalisation. — Capitaliser le revenu d'un bien c'est déterminer la valeur marchande de ce bien d'après son revenu. Böhm-Bawerk avait raison : le revenu constitue la réalité première, le capital est une entité déduite. La valeur remonte plus qu'elle ne descend. Un vin de grand cru

---

[1] On pourra utilement se reporter à M. ALLAIS, *Economie et Intérêt*, « Présentation nouvelle des problèmes fondamentaux relatifs au rôle économique du taux de l'intérêt et de leurs solutions », 1947. On verra notamment au tome II de cet ouvrage (p. 560) comment l'intérêt peut être considéré comme nécessaire (rôle régulateur encore nécessaire dans une économie collectiviste), mais comment cependant une dépréciation systématique de la monnaie circulante et une collectivisation de la propriété du sol tendraitsà annuler le taux d'intérêt pur, c'est-à-dire ce qui excède la part d'intérêt néce saire à couvrir la dépréciation due à l'usage des capitaux et la rémunération des risques.

n'est pas vendu cher parce que le vignoble qui le produit a une grande valeur : au contraire la valeur de ce vignoble est grande parce que sa récolte se vend cher.

Ainsi la capitalisation est l'opération par laquelle on déduit la valeur du capital de la valeur du revenu. Comment s'opère cette opération ?

381. — Les deux principes de la capitalisation. — 1° La valeur d'un bien est la somme des valeurs *actuelles* de tous les revenus annuels qu'il est capable de rapporter dans l'avenir. La valeur capitalisée dépend donc de la durée du bien considéré. Elle augmente avec la durée.

2° C'est le mot « actuelles » qu'il faut expliciter. C'est qu'en effet l'idée de Böhm-Bawerk de la dépréciation du futur trouve ici application. La valeur actuelle du revenu que le bien donne pendant une année décroît au fur et à mesure que cette année se trouve plus éloignée du moment présent. Or précisément le taux de dépréciation du futur, c'est le taux de l'intérêt.

382. — La formule des intérêts composés. — La formule des intérêts composés exprime ce fait inéluctable de la dépréciation du futur. Un calcul de valeur en capital exige une double opération :

1° un calcul de *dépréciation :* la valeur actuelle d'un capital de A frs à recevoir au bout de n années est égal à $\frac{A}{(1{,}0\ r)^n}$ r étant le taux en pour cent;

2° un calcul de *sommation :* si un capital (une machine) dure six ans ($n = 6$) et si le taux de l'intérêt est de 5 % $r = 5$, et si la machine rapporte 100 frs par an, la somme des valeurs actuelles des 6 revenus à venir est :

$$\frac{100}{1{,}05} + \frac{100}{(1{,}05)^2} + \frac{100}{(1{,}05)^3} + \frac{100}{(1{,}05)^4} + \frac{100}{(1{,}05)^5} + \frac{100}{(1{,}05)^6}$$

soit 507,56 si le revenu est payé à la fin de l'année (507 et non 600).

Actualisation d'une dette perpétuelle. — Si nous appelons i le taux de l'intérêt, en posant $\tau = \frac{1}{1+i}$ (to grec), on voit que la somme de toutes les annuités A versées chaque année au taux i est :

$$C = A\,(1 + \tau + \tau^2 + \ldots + \tau^t + \ldots)$$

les points de suspension exprimant le caractère illimité de la somme, c'est-à-dire le caractère perpétuel de la dette[1].

On sait que la somme de la progression géométrique de raison τ est :

$$1 + \tau + \tau^2 + \ldots + \tau^t + \ldots = \frac{1}{1 - \tau}$$

pour $\tau < 1$.

Ainsi le capital C représentant la valeur actuelle de toutes les annuités est

$$C = A \frac{1}{1 - \frac{1}{1+i}} = A \frac{1+i}{i}$$

Cela veut dire par exemple que si le taux de l'intérêt est 5 %, 0,05

$$C = A \frac{1,05}{0,05} = 21\,A$$

Il y a équivalence (indifférence) entre un versement de 21.000 fr aujourd'hui et un versement de 1.000 fr par an à perpétuité. Ce calcul est appelé calcul d'actualisation.

383. — Le rôle majeur du taux de l'intérêt. — On voit ainsi l'importance du niveau du taux de l'intérêt. Ses variations suffisent, pour une même réalité, à changer la grandeur des biens capitaux estimés dans une comptabilité individuelle ou globale.

Une baisse du taux de l'intérêt augmente la valeur en capital des biens estimés. Une hausse du taux de l'intérêt la diminue, toutes autres choses égales évidemment. Ainsi en France, avant la loi du 27 mai 1918, la valeur des immeubles était calculée à forfait au point de vue des droits de succession; on multipliait leur revenu par 25 pour les biens ruraux et par 20 pour les maisons, c'est-à-dire qu'on capitalisait le revenu des terres au taux d'intérêt de 4 % (ou *au denier* 25), et celui des maisons à 5 % (*au denier* 20).

---

[1] En pratique on ne peut guère aller au-delà de 25 ou 30 ans, le facteur $\frac{1}{(1+i)^n}$ devenant rapidement très petit.

CHAPITRE II

LA RENTE

Le mot de rente a en soi plusieurs significations. Il convient de jeter sur ces dernières un rapide coup d'œil, afin de bien préciser celle qui fera le centre de ce chapitre.

384. — Les divers sens du mot rente. — Le sens le plus commun est celui qui constitue un synonyme de revenus. On l'emploie alors au pluriel : quelqu'un qui vit de ses rentes, c'est bien celui qui vit de ses revenus, ce qui veut dire encore : dont les revenus le dispensent de travailler. Le rentier est un privilégié. La rente c'est bien un revenu sans travail. Le sens populaire n'est pas erroné.

Passons au sens historique et juridique. Dans l'ancien droit on rencontre le *contrat de rente*. C'est une manière de rendre ce que l'on a reçu. C'est la contrepartie d'une aliénation d'un immeuble ou d'un capital : ordinairement revenu perpétuel ou viager que le débi-rentier fournit chaque année au crédi-rentier. C'était une manière de tourner l'interdiction du prêt à intérêt.

Voyons le sens financier moderne. On parle de la rente sur l'Etat, de la rente française. Il s'agit alors d'une certaine forme d'emprunt public.

Arrivons enfin au sens économique apparenté au sens populaire. La rente c'est d'abord en économie politique le revenu foncier par excellence. Dans l'économie classique anglaise, c'est le revenu de la terre louée. En anglais *rent* veut dire fermage. Précisément dans les premiers traités la rente c'était le revenu foncier. L'étude de la rente ainsi comprise a eu une telle importance historique que nous devons en rappeler le contenu. Mais la vieille théorie de la rente foncière s'est élargie. Le mot de rente a repris un sens général : la rente, c'est désormais un *surplus* dont peuvent bénéficier tous les sujets économiques qui remplissent certaines conditions, c'est une catégorie économique générale qui déborde du domaine de la répartition et qui appartient désormais à la théorie de la production et des marchés.

Notre devoir est tracé. Dans une première section nous traiterons de la rente foncière. Dans une seconde nous parlerons de la rente conçue comme un phénomène général de surplus.

Section I. — La rente foncière.

Lorsque les premiers économistes voulaient expliquer pourquoi le propriétaire d'une terre louée jouissait d'une rente ils avaient invoqué plusieurs raisons. Pour les Physiocrates la rente tenait à la générosité de la nature, la terre donne plus qu'elle ne reçoit : le produit net. Pour Adam Smith, la rente tenait au fait de la rareté des terres. C'est Ricardo qui devait marquer le plus d'influence par un retournement de point de vue. Contrairement à ce qu'avaient pensé les Physiocrates, pour Ricardo la rente tient à l'avarice de la nature, au fait que la terre résiste pour se laisser arracher ses produits (rendement décroissant) dans un monde où la population est en croissance.

385. — Rente ricardienne — Rente différentielle — Ses postulats. — Il ne peut pas y avoir de rente là où il y a identité, égalité de fertilité des terres. La rente naît d'une différence de fertilité. Un certain nombre de postulats doit être posé :

1° la demande d'une population croissante relative au besoin inélastique de nourriture : la demande de blé. Ce n'est pas l'augmentation du prix qui empêchera la demande. Celle-ci est impérieuse;

2° c'est le coût qui détermine le prix de vente du blé;

3° sur un marché commun, à un même moment, il ne peut pas y avoir deux prix pour la même marchandise (postulat de Jevons ou d'indifférence) ou principe de l'unité du prix. Autrement dit, deux blés qui auront deux coûts différents, mais qui seront de la même qualité, devront être vendus au même prix. Comme on le devine, c'est le prix le plus haut (à cause du caractère impérieux de la demande de blé) qui déterminera le prix unique.

386. — La rente différentielle de fertilité. — Supposons les terres classées par ordre de fertilité et appliquons à chacune une même dose de capital et de travail, c'est-à-

dire un même coût de production (100 par exemple). Le produit décroît au fur et à mesure que l'on passe d'une terre plus fertile à une terre moins fertile. La valeur du produit est égale au quotient du coût par le produit.

Terres	1	2	3	4	5	6
Coût	100	100	100	100	100	100
Produit....	100	90	80	70	60	50
Valeur	100	112	125	142	166	200

S'il n'y a culture que des terres de la qualité 1, aucune rente ne prendra naissance.

Supposons au contraire que la demande exige 190 quintaux de blé, pour la satisfaire, il faut mettre en culture les terres 2, c'est la culture extensive. Le prix unique du blé sera fixé par le coût du blé produit sur la terre 2, soit 112. Ainsi naît une rente pour les propriétaires de la terre 1, rente égale à la différence des coûts de production. Dans le cas donné, la rente unitaire sera égale à $112 - 100 = 12$.

Le même raisonnement peut être étendu par récurrence; quand la demande augmente, il faut mettre en culture de nouvelles terres : chaque fois une rente apparaît pour le propriétaire de la terre antérieure et s'ajoute aux rentes déjà existantes.

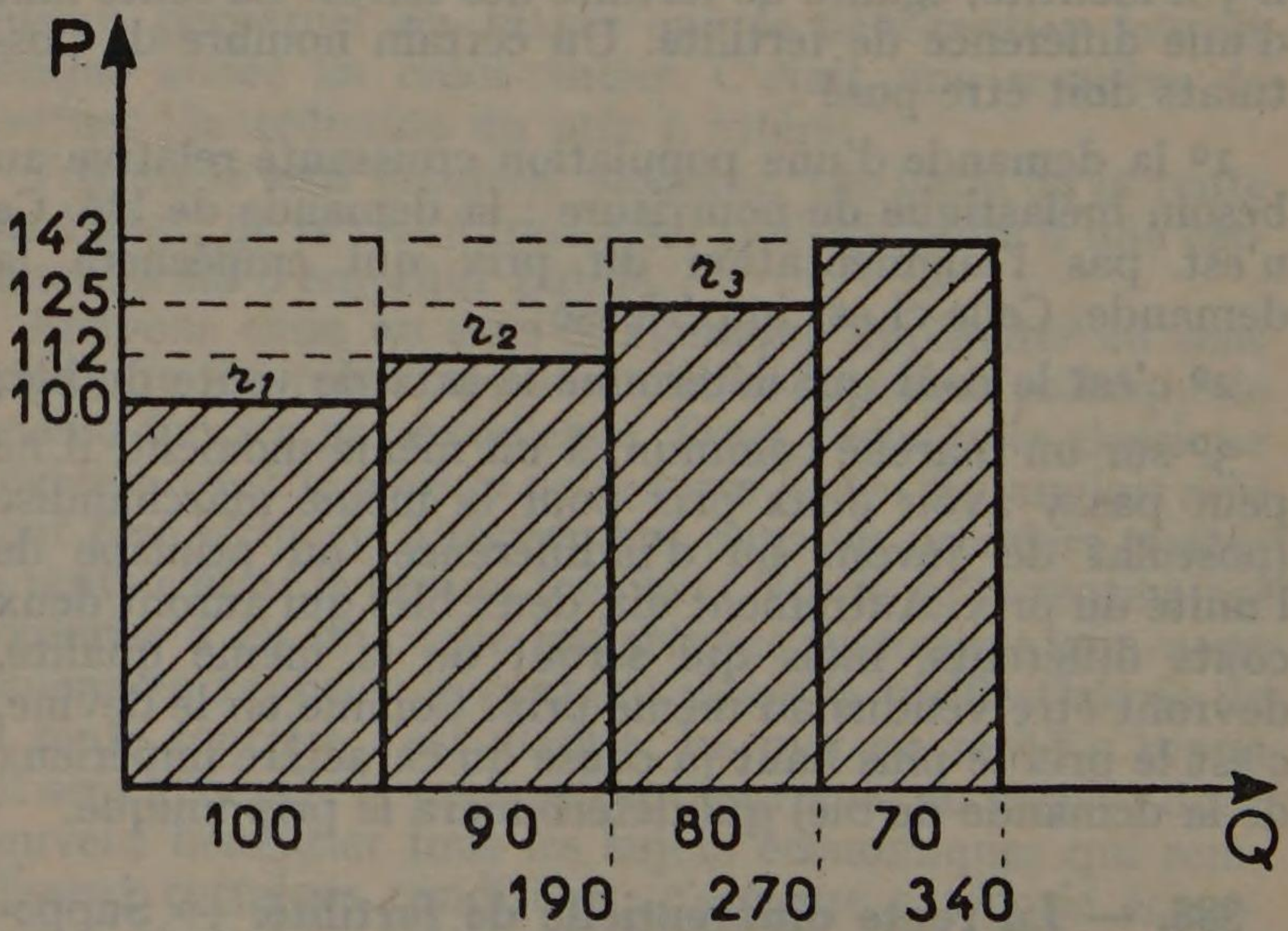


FIG. 14.

Quand la terre 1 est seule cultivée, il n'y a pas de rente. Quand on cultive la terre 2, les propriétaires de la terre 1 bénéficient d'une rente totale r_1. Quand on cultive la terre 3, ils ont une rente $r_1 + r_2$ et les propriétaires des terres 2 voient naître à leur profit une rente r_2, etc...

387. — La rente d'éloignement. — Le raisonnement est analogue; on suppose des terres de même fertilité mais inégalement éloignées du marché. Le coût du transport jouera ici le rôle de l'inégale fertilité dans le cas précédent (« l'éloignement équivaut à la stérilité », J. B. Say).

Par le même mécanisme que précédemment, l'inégalité des coûts de production fait naître une rente au profit des propriétaires des terres les plus rapprochées du marché.

388. — La rente d'intensité. — Elle va apparaître par la pratique de la culture intensive : on cherche à obtenir plus d'une même terre par apport pour la prochaine récolte d'une nouvelle dose de capital (engrais, augmentation du nombre des ouvriers, etc...).

Supposons qu'avec un capital 100.000 on récolte 100. En doublant ce capital, on ne doublera pas la récolte (loi du rendement décroissant) : on obtiendra par exemple un nouveau produit 80.

Autrement dit, le coût de production sera plus élevé, et par rapport au prix de la première année va apparaître une différence. S'il reste du blé de la première année, il sera vendu au cours plus élevé de la seconde année. Ainsi naît une rente par rapport à la première dose du capital.

389. — Rente économique et contrat de fermage. — La rente est un phénomène économique indépendant des règles juridiques. Mais le fermage n'est possible que s'il y a rente. Normalement, il devrait coïncider avec cette rente. Or, il est fixé par un bail rural à long terme. La rente au contraire varie dans le court terme. Ainsi il existera toujours un certain décalage entre la rente juridique (fermage décidé par contrat) et la rente économique (déterminée par les circonstances économiques).

A plus ou moins long terme, la coïncidence tend à se réaliser par l'action de la rente économique sur le taux du fermage.

390. — Rente ricardienne et théorie moderne de la productivité. — Si l'on se place dans une perspective

macro-économique on peut essayer de rechercher quelle est l'importance du volume total des rentes dans une économie nationale donnée. Aidons-nous pour cela du graphique suivant (Fig. 15). En abscisses figure ou le volume de la population ou la superficie cultivée. Ces deux variables varient ensemble dans les mêmes proportions. Sur l'axe des ordonnées nous figurons la productivité. Au fur et à mesure que la population augmente, et pour un état donné de la technique, c'est-à-dire en l'absence de progrès, la productivité moyenne et la productivité marginale diminuent avec l'augmentation du volume de population. C'est bien ce qu'exprime dans un autre langage Ricardo. Si la population se fixe en P le produit moyen s'établit en AP et le produit marginal en BP. Le taux de la rente est représenté par la différence AB et le volume global des rentes distribuées dans le pays est représenté par la surface A B C D.

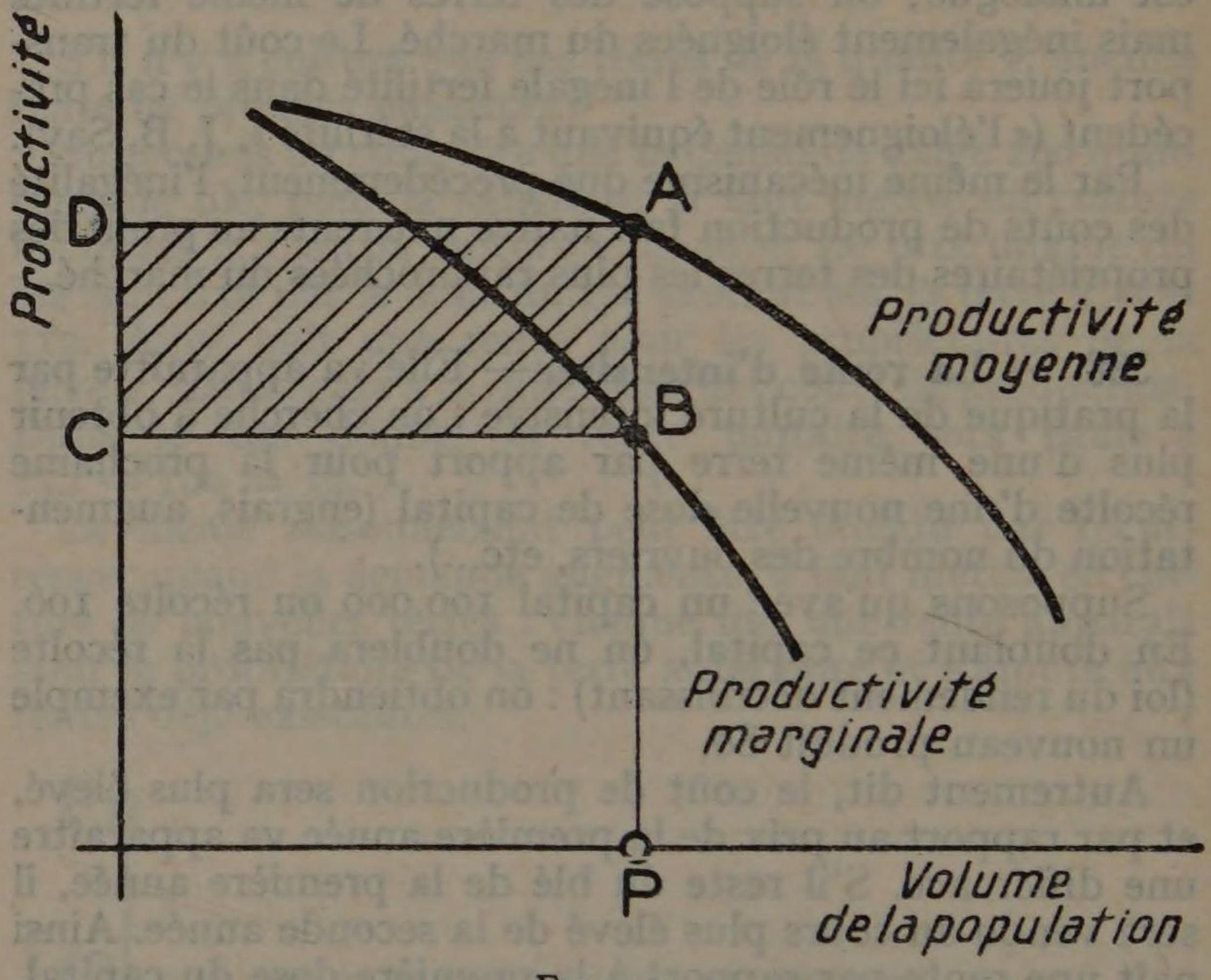


FIG. 15.

391. — Rente ricardienne, revenu gratuit, extérieur au coût de production. — Si l'on se place dans une perspective micro-économique la rente ricardienne ne fait pas partie du coût de production. Elle est un effet et

non une cause de la hausse des prix. Ce n'est pas parce que l'on paie une rente que le prix du blé s'élève. C'est parce que pour des causes exogènes, dirions-nous aujourd'hui, le prix du blé s'est élevé que les exploitants sont capables de payer une rente à leurs propriétaires.

La rente est un revenu gratuit, un revenu sans coût, un revenu qui n'est pas nécessaire. Cela veut dire que s'il venait à disparaître la production qui leur a donné naissance n'en continuerait pas moins à être assurée. On ne pourrait pas en dire autant du salaire, peut-être pas aussi de la rente marginale.

392. — Rente malthusienne, rente marginale ou rente de rareté. — D'après Ricardo, il y a toujours une terre qui ne donne pas de rente, c'est la terre marginale : en effet, sa théorie de la valeur repose sur l'idée qu'il n'y a pas de valeur sans travail, sans coût. Par suite, si on admet l'existence d'une rente pour la terre marginale, on reconnaît dans le prix quelque chose qui ne vient ni d'un effort, ni d'un coût.

Malthus a, comme chacun sait, accordé une importance plus grande au facteur population qu'au facteur coût. On peut dans son esprit reconnaître qu'il y a possibilité de rente même pour la terre marginale, et distinguer deux types de rentes marginales : la rente marginale absolue et la rente marginale relative.

393. — A. **La rente marginale absolue.** — Pour les Physiocrates et Adam Smith, la rente était le résultat de la plus-value attachée à la terre. Pour Ricardo, elle tenait aux inégalités physiques.

Pour Malthus, il ne faut voir là que le résultat d'une loi économique : la population augmentant indéfiniment, la terre se trouve toujours en présence d'une demande qui la précède. La terre est donc toujours rare par rapport à la population.

Donc, même pour la terre marginale, qui est une terre rare, il y a aussi possibilité de vendre plus haut que le coût ; ainsi va se former une rente égale à la différence du prix de vente et du coût de production.

Pour Stuart Mill, cette rente marginale absolue est plus frappante encore lorsqu'il s'agit de la production minière ; en effet, la rareté est beaucoup plus grande, car il s'agit de matières premières dont la production s'épuise sans se renouveler.

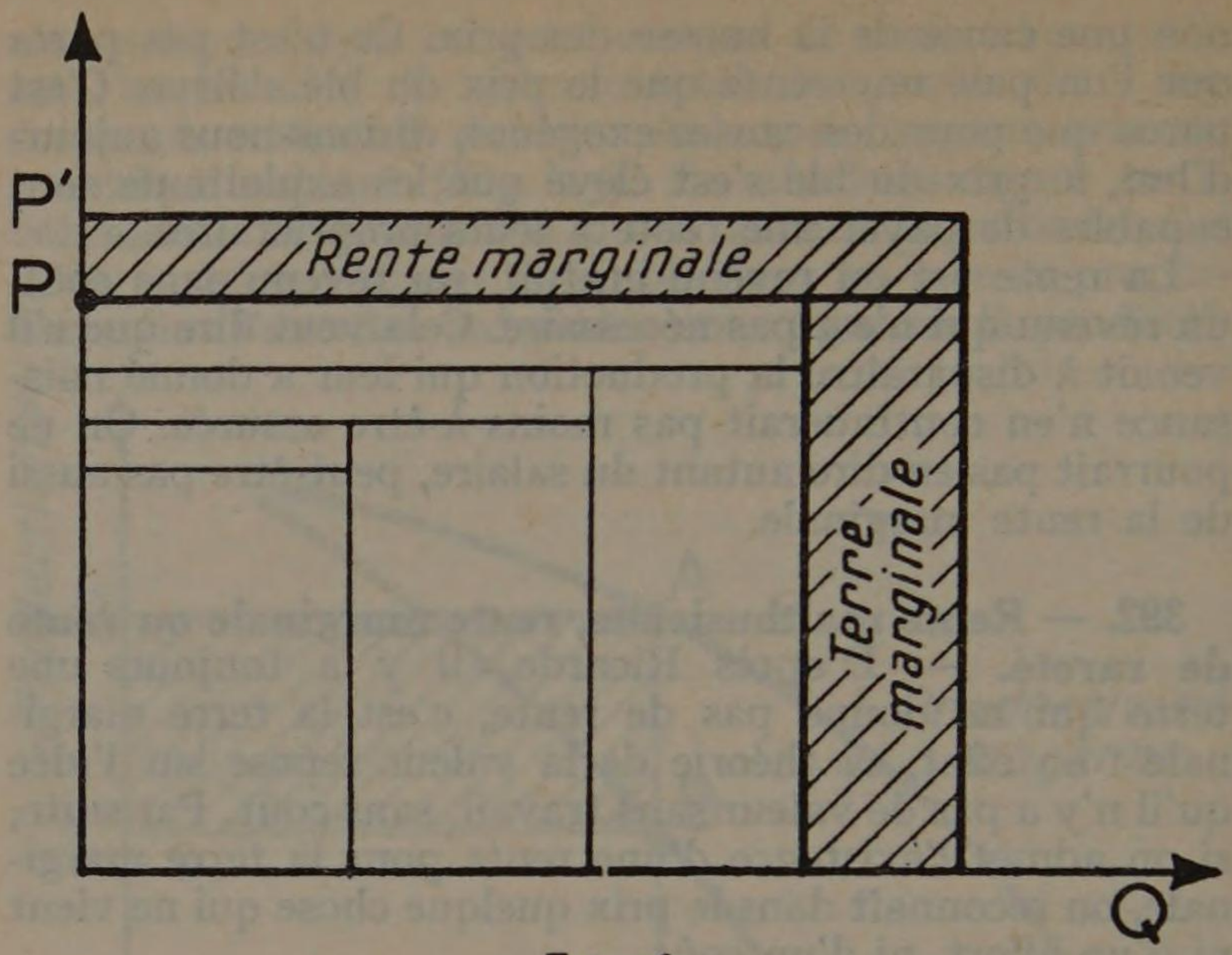


FIG. 16.

394. — B. **La rente marginale relative.** — La première rente marginale envisagée est dite absolue, parce qu'on ne considère qu'un seul type d'affectation de la terre, l'exploitation du blé par exemple.

Si, au contraire on considère les autres types d'affectation ou d'exploitation, on voit qu'une même terre peut être apte à d'autres affectations (ex. : terrain à bâtir, entrepôt...) ou à d'autres exploitations (ex. : autres céréales, etc...).

Il se pourra donc qu'une terre soit mauvaise pour le blé, mais qu'elle donne des rendements supérieurs dans une autre affectation. Donc, même si elle se trouve marginale pour le blé, cette terre ne le sera pas pour un autre service économique. C'est par suite l'affectation la meilleure qui va dicter le revenu minimum de la terre et qui décidera de la rente marginale (relativement à cette meilleure affectation).

C'est un autre genre de rente marginale qui apparaît parce qu'une terre peut être utilisée de plusieurs façons. Elle peut en général servir à plusieurs sortes de culture, donner du vin, du blé, du fourrage ou d'autres récoltes; en outre, on peut l'employer à un usage non agricole, comme parc d'agrément, entrepôt, chantier ou terrain à bâtir. Sa supériorité ou son infériorité par rapport à

d'autres terres est toute *relative* et dépend du point de vue auquel on se place pour établir entre elles un classement. La plus mauvaise terre à blé donnerait peut-être une rente comme prairie, si d'autres pâturages sont moins riches et moins bien situés qu'elle.

A la différence de la rente différentielle il semble que la rente marginale fasse partie du coût de production : elle est cette fois un revenu onéreux et peut-être nécessaire.

Section II. — La généralité du phénomène de la rente. Les surplus économiques.

Depuis Ricardo, le concept primitif de la rente a été singulièrement élargi. Les économistes ne le limitent pas à un phénomène jadis considéré comme propre au revenu de la terre et des mines : ils l'étendent à une multitude d'autres surplus, analogues plus ou moins à la rente du sol et susceptibles d'apparaître dans n'importe quelle espèce de revenu. Ils ne voient plus dans la rente foncière « une anomalie économique [1] » mais un effet normal des lois qui régissent les prix.

Puisque le phénomène de la rente est dû à l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande, il peut apparaître au profit du vendeur de n'importe quels produits ou de n'importe quels services : il suffit que ces produits ou ces services soient assez rares pour que leur prix de vente surpasse leur coût de production. Seulement toutes les rentes n'ont pas les mêmes caractères et notamment sont loin d'offrir les mêmes chances de durée, comme nous allons le montrer en énumérant *quelques espèces du genre rente* [2].

§ 1er. — Les rentes des biens donnés par la nature.

395. — Rentes minières. — En dehors de la terre cultivable, les mines de houille, les mines de métaux, les gisements de pétrole, les salines, les carrières, les chutes d'eau, etc., *peuvent* donner des rentes différentielles ou des rentes absolues. Différentielles, parce que, dans chacune

---

[1] Rist, *L'extension théorique du concept de rente*, dans Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques*, p. 640.

[2] La rente du sol « n'apparait plus comme un fait à part, mais comme l'*espèce principale d'un genre étendu* » (Marshall, *Principes d'économie politique*, trad. franç., Préface, p. VIII).

de ces catégories, les sources naturelles de revenus qui leur appartiennent sont inégalement productives : les unes sont mieux situées, plus riches, plus faciles à exploiter que les autres. Les plus favorisées donnent une rente différentielle si la demande de leurs produits ou de leurs services est assez grande pour nécessiter la mise en valeur de celles qui le sont moins. Les plus déshéritées elles-mêmes fourniront une rente absolue si l'excès de la demande sur l'offre maintient les prix au-dessus du coût de production le plus élevé.

396. — Rentes urbaines. — Les terrains bâtis ou à bâtir sont aussi générateurs de rentes.

L'énorme accroissement de la population urbaine, qui est une des caractéristiques de notre époque, en fournit des preuves saisissantes. Dans les grandes villes, la valeur vénale et la valeur locative du sol sont énormément augmenté au cours du XIX^e^ siècle et parfois dans des proportions inouïes. A Chicago, un terrain d'une surface de 1.000 mètres carrés, acheté au prix de 20 dollars, quand la future grande ville n'était qu'un minuscule village de 50 habitants, valait 25.000 dollars en 1836 et 1.250.000 dollars en 1894 [1]. A Londres, le terrain d'Hyde Park, acheté 425.000 francs en 1652, valait, avant 1914, environ 200 millions de francs. A Paris, un terrain appartenant à l'Hôtel-Dieu, payé 6,40 fr le mètre carré en 1775, valait un millier de francs avant 1914. De ces exemples isolés, il ne faut pas conclure que la valeur vénale ou locative de tout le sol dans les grandes capitales a augmenté dans la même proportion, mais la hausse des rentes urbaines depuis un siècle est un phénomène général. Il s'agit plus spécialement ici de rentes de rareté.

Les caractères de ces rentes. — 1° Les rentes différentielles de cette espèce sont « *attachées à la possession d'un bien économique* » qui se distingue des autres par les traits suivants. Il est un pur don de la nature; les biens de la catégorie à laquelle il appartient existent en quantité limitée qu'il est impossible d'augmenter ou qui ne peut s'accroître que très lentement. Enfin ce bien possède des qualités naturelles qui le rendent plus productif que d'autres biens de la même espèce et assurent ainsi un avantage à son possesseur.

---

[1] **Les exemples cités dans le texte sont empruntés à l'ouvrage de GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 640, 2^e^ éd. V. aussi *Rev. d'économie politique*, 1926, p. 523.**

2° Ces rentes sont des *revenus très durables*, puisque la quantité des biens qui les fournissent reste invariable pour toujours ou pendant longtemps.

3° Elles sont des *revenus gratuits*, en ce sens qu'elles résultent des conditions générales de l'offre et de la demande sur lesquelles le bénéficiaire de la rente n'exerce qu'une influence absolument négligeable. Il bénéficie de circonstances favorables et indépendantes de ses efforts.

4° Le bénéficiaire *peut céder ces* ***rentes*** à une autre personne, en vendant le bien économique auquel elles sont attachées. Mais, en pratique, comme le prix de vente est fixé en considération du revenu du bien vendu, d'autant plus haut que la rente est plus grosse, celle-ci se trouve capitalisée en tout ou en partie entre les mains du vendeur.

396 bis. — Les hausses des prix du sol depuis 1950. — Entre 1950 et la fin de 1962, l'accroissement réel des prix des terrains dans maintes agglomérations françaises n'a jamais été inférieur à trois fois la valeur de 1950, et le plus souvent la multiplication de la valeur a été de quatre à six fois. Entre 1954 et 1964 les prix des terrains ont été multipliés en francs constants par 5 dans la région parisienne, et par 3 à 4 dans l'agglomération marseillaise.

Cette hausse n'est pas propre aux agglomérations françaises, mais concerne aussi les villes étrangères.

En longue période, les hausses récentes de la valeur du sol s'interprètent par un certain rattrapage du retard qu'elles avaient pris durant l'entre-deux-guerres.

La valeur du sol urbain dépend principalement des facteurs suivants : accessibilité des terrains par rapport aux différents pôles d'attraction de la ville ; possibilités de construction qui sont offertes en vertu des règles d'urbanisme ; environnement social ; nature des acheteurs intervenant sur le marché. Ces facteurs sont eux-mêmes liés à l'action de deux variables motrices : la hausse des revenus et le développement des agglomérations [1].

§ 2. — Les rentes des capitaux produits par l'homme.

Les machines, l'outillage industriel, les fabriques les, usines, les améliorations durables et tous les capitaux de production peuvent donner des rentes analogues aux précédentes.

Considérons un fabricant d'une sorte de tissu pour

---

[1] Cf. J.-J. GRANELLE, *Espace Urbain et Prix du Sol*, Sirey, 1970.

laquelle un outillage spécial est nécessaire. A son niveau actuel, le prix de vente de l'étoffe lui permet de réaliser dans l'année un léger bénéfice net. Tout à coup, par suite d'un caprice de la mode, la demande de ce tissu augmente d'une façon exceptionnelle et le prix de vente monte assez haut pour qu'avec le même outillage, le fabricant triple son revenu net. Ce supplément de revenu, dont la cause est indépendante de l'industriel, a beaucoup d'analogie avec une rente foncière. Comme elle, c'est un revenu gratuit, attaché à la possession d'un bien économique, l'outillage, qui a des qualités spéciales; mais il est beaucoup moins durable qu'elle. Il est destiné à disparaître à la longue, quand les entrepreneurs, attirés par les bénéfices exceptionnels qu'on peut réaliser dans cette branche de l'industrie, auront fait construire de nouvelles usines, fabriqué l'outillage indispensable et que l'équilibre sera rétabli entre l'offre et la demande de cette sorte de tissu.

Prenons un autre exemple. Deux entreprises sont fondées, à quelques années d'intervalle, pour fabriquer le même article : l'une, à la fin d'une période de dépression cyclique, au moment où les salaires, le taux de l'intérêt, les prix des marchandises sont bas : l'autre, à la fin d'une période de prospérité, quand tout a renchéri. Les frais du premier établissement seront beaucoup moins lourds pour la première entreprise que pour la seconde et, pour le même chiffre d'affaires, son revenu net dépassera le revenu net de l'autre. L'écart entre ces deux revenus représente une rente différentielle au profit de l'entreprise favorisée par les conditions du marché au moment de sa création.

397. — L'échelonnement des entreprises. — Les rentes industrielles. — Dans n'importe quel genre d'industrie, les entreprises sont inégalement productives et, si l'on disposait de renseignements suffisants, on pourrait les classer, comme les terres cultivables, par ordre de productivité croissante. Au bas de l'échelle, celles qui ont une productivité négative; leurs dépenses surpassent leurs recettes et, en fin d'année, ces entrepreneurs enregistrent une perte. Au-dessus d'elles, les entreprises dont le revenu net est nul, les dépenses ayant égalé les recettes : comme les précédentes, elles ne continueront pas longtemps de fonctionner dans ces conditions défavorables. Au-dessus des entreprises à productivité nulle, s'étagent celles qui donnent un revenu net de plus en plus élevé, revenu calculé

en pourcentage soit des dépenses, soit du capital investi.

Mais faut-il assimiler à une rente différentielle du sol l'écart entre les revenus nets de deux entreprises dans la même industrie ? On peut refuser de faire l'assimilation pour l'écart tout entier et quelles que soient ses origines, parce que l'un des caractères essentiels de la rente foncière est d'être un revenu gratuit, *résultant de circonstances favorables indépendantes du cultivateur*. Il n'y a de véritables rentes que celles qui offrent ce caractère : on doit le considérer comme essentiel et commun à toutes les espèces de rentes. C'est lui qui permet de distinguer les rentes de certains autres éléments dont se compose le revenu net d'une entreprise.

Une exploitation peut être plus productive qu'une autre parce qu'elle dispose d'un outillage plus perfectionné, d'un personnel de choix, parce que l'organisation du travail est plus parfaite, qu'elle fabrique par plus grandes masses, etc. Pour une ou plusieurs de ces raisons, son revenu net dépasse celui de sa rivale. Faut-il dire que toutes ces causes de supériorité font naître des rentes, des *rentes industrielles* sous la forme d'un supplément de revenu ? C'est l'opinion généralement admise; seulement on donne parfois à ces surplus le nom de *quasi-rentes*, parce qu'ils sont très loin d'avoir la même durée que la rente du sol.

Une différence importante sépare cependant la rente de la terre et la quasi-rente de l'industrie, c'est que la terre est en quantité limitée absolue, alors que la rareté des entreprises est relative et que leur expansion rencontre des limites souples.

S'il n'y avait entre eux et la rente foncière qu'une différence de *durée*, ils mériteraient le nom de rentes ou de quasi-rentes, comme les appelle Marshall. Ils ont pour origine la productivité supérieure d'une machine, d'une installation ou d'une organisation de l'entreprise. Mais il est permis de penser qu'il leur manque le *caractère essentiel d'une rente* qui est d'être la conséquence de circonstances favorables *indépendantes* de l'entrepreneur. Ce caractère leur manque [1] parce que toutes ces causes de

---

[1] Au moins en partie. Ce sont bien les conditions générales de l'offre et de la demande qui élèvent les prix au niveau suffisant pour permettre d'employer dans d'autres entreprises un outillage moins perfectionné, une division du travail moins parfaite, etc. Mais, les prix de vente étant ce qu'ils sont, c'est l'entrepreneur avisé qui introduit chez lui tous les perfectionnements susceptibles de réduire le coût de production et qui augmente de cette façon le surplus de son revenu net.

surplus ont été introduites par l'industriel lui-même dans son entreprise. Elles résultent de son fait, elles sont son œuvre. Les véritables rentes industrielles sont des *rentes de conjoncture*, sans compter celle qui naît de la situation particulièrement favorable de l'exploitation et qui est une rente foncière. Cette analyse des rentes industrielles constitue une anticipation de l'étude du profit (V. *infra*, nos 400 et s.).

§ 3. — Les surplus subjectifs ou rentes subjectives.

Les économistes ont étendu le concept de rente à des phénomènes subjectifs. Nous déployons notre activité économique en vue de nous procurer des satisfactions que nous n'obtenons pas sans une dépense, sans un coût qui se ramène, en dernière analyse, à une peine, à un sacrifice. Quand, dans notre balance psychologique, une de ces satisfactions l'emporte sur son coût, nous réalisons un gain auquel on donne aussi le nom de rente. C'est une idée qui trouve son application sur le *marché des produits* comme sur le *marché des services*.

398. — 1° Sur le marché des produits. — Dans notre étude sur les prix [1], nous avons fait allusion à la *rente des vendeurs* et à la *rente des acheteurs*. Quand le prix momentané d'une marchandise se forme à 10 francs sur un marché, certains vendeurs se seraient contentés d'un prix moindre, 5 francs par exemple. La différence entre le prix momentané et leur estimation individuelle de la marchandise représente pour eux un gain de satisfaction égal à 5 francs. De même, certains acheteurs auraient consenti à payer 15 francs pour avoir cette marchandise : ils réalisent, eux aussi, un gain de satisfaction égal à 5 francs. On voit combien sont éloignés du revenu net durable d'une terre excellente ces gains perçus à l'occasion d'une vente et d'un achat. Ils appartiennent au genre des rentes parce que le bénéfice réalisé par le vendeur ou par l'acheteur est la conséquence normale des lois des prix, des conditions générales du marché qui ne dépendent ni de l'un ni de l'autre échangiste.

399. — 2° Sur le marché des services. — Il en est de même sur le marché du travail et sur celui du capital

---

[1] V. t. Ier, n° 538.

monétaire. Beaucoup d'emprunteurs, en quête de fonds pour des besoins pressants, n'hésiteraient pas à promettre de payer un intérêt à un taux très supérieur au taux courant sur le marché monétaire ou sur le marché financier. A l'inverse, beaucoup de capitalistes consentiraient à placer leurs épargnes en monnaie à un taux inférieur au taux courant : les uns et les autres bénéficient d'un surplus, d'une rente subjective.

Le débiteur d'une somme d'argent qu'il a empruntée à long terme réalise un gain considérable si la monnaie se déprécie beaucoup entre le jour du prêt et celui du remboursement. Il ne restitue pas à son créancier un pouvoir d'achat égal à celui qu'il avait reçu : c'est pour lui un enrichissement sans cause, dû au jeu des forces économiques indépendantes de sa personne et, pour son créancier, c'est un appauvrissement immérité, une *rente négative*. Depuis la première grande guerre, la plupart des pays belligérants ou non, ont assisté à une dépréciation rapide de leur unité monétaire et les cas de rente négative sont devenus innombrables. Les créanciers de l'Etat, des départements, des villes, des sociétés industrielles ou commerciales, des simples particuliers, qui avaient acheté avant la guerre leurs titres de rente ou leurs obligations ont subi une perte considérable en revenus et en capital.

Les salariés peuvent aussi bénéficier d'une rente positive quand les conditions du marché du travail déterminent la hausse des salaires réels, et souffrir d'une rente négative dans le cas inverse.

Lorsque, dans une branche de l'industrie, la main-d'œuvre devient insuffisante par rapport aux besoins des entreprises, les salaires montent pour attirer de nouveaux travailleurs. Ils montent au-dessus du taux dont se contentaient les ouvriers et les employés de ce genre d'industrie et, dans la mesure où c'est nécessaire pour recruter le personnel indispensable, au-dessus du taux pratiqué dans d'autres branches de la production. L'affluence des baigneurs pendant « la saison » dans les villes d'eaux, l'exécution de travaux urgents pour l'ouverture d'une exposition, la réparation des dommages sur un territoire dévasté, dans une ville incendiée, sont autant de circonstances favorables à des surplus de salaires, à des rentes positives au profit des travailleurs.

Les économistes en sont donc venus à considérer la rente positive ou négative comme un phénomène général qui apparaît *dans un très grand nombre de faits économiques*

et qui résulte normalement des conditions variables de l'offre et de la demande. Ils ne la regardent plus comme un revenu positif ou négatif *autonome*, distinct du salaire, de l'intérêt et du profit, mais comme une *simple modalité* susceptible d'affecter n'importe quelle espèce de revenus. Mais ils entendent alors le mot rente dans un sens différent de celui que lui donnait Ricardo, notamment au point de vue de la durée du phénomène.

TITRE IV

LE REVENU DE L'ENTREPRISE
LE PROFIT

Dans un système capitaliste l'entrepreneur joue le rôle de sujet moteur, celui qui assure la mise en route du processus de production. Si son activité constitue le point de départ de ce processus, l'étude de son revenu se situe au contraire au point d'arrivée, à la fin des opérations dont il a été le meneur. C'est pourquoi nous terminons l'analyse des revenus fondamentaux par celle du profit. Revenu difficile et complexe à bien définir et à bien saisir. Nous commencerons précisément par des notions générales en vue de dégager les *caractères* du profit. Nous poursuivrons en étudiant les *théories* du profit.

CHAPITRE PREMIER

NOTIONS GÉNÉRALES SUR LE PROFIT

SECTION I. — Les difficultés pour définir le profit.

Il y a peu de mots qui soient aussi ambigus que celui de profit.

Il est un de ceux qui a été employé en économie politique, sans qu'on ait bien réfléchi sur son sens. Ce qui a fait son succès, c'est son ambiguïté même et les déformations qu'il a rapidement subies. Il semble qu'on puisse lui reconnaître deux sens principaux.

400. — Le sens péjoratif. — Commençons par le sens le plus populaire, le moins scientifique. C'est le sens dévié, le sens péjoratif. Le profit s'associe alors à l'idée de profiteur : le profiteur est celui qui tire un avantage d'une situation dont il n'est pas le principal auteur, à laquelle il n'a peut-être aucunement pris parti. A la limite un profiteur, c'est un parasite, quelqu'un qui mange dans l'assiette d'à côté, quelqu'un qui récolte là où il n'a pas semé. En ce sens le profit est le résultat d'une exploitation.

401. — Le sens objectif. — Il est plus noble. Il convient, comme toujours, de se reporter à l'étymologie. Profit vient du verbe *proficere*, qui veut dire produire, exécuter quelque chose en avant de soi, en progressant. En ce sens, l'idée de profit est liée à celle de progression. A l'inverse du sens précédent, il n'y a pas plus nécessaire que ce profit, conçu comme résultat non plus cette fois d'une *exploitation*, mais d'une *création*.

402. — Le profit est un revenu différentiel. — Le profit est, comme la rente, de la nature d'un *surplus*. Il résulte d'un calcul par différence. On dit encore qu'il est de type résiduel. L'entrepreneur a fait des calculs de prix de revient : il a additionné les coûts, il a obtenu un

prix de revient unitaire; p_c. Il tente alors de vendre sur le marché à un prix p_v évidemment supérieur à p_c. La différence unitaire p_v-p_c est le profit brut unitaire. S'il a vendu dans l'année une quantité q de la marchandise, le produit $q(p_v-p_c)$ constitue le profit brut global de l'entreprise. Les premiers exercices d'arithmétique sont souvent bâtis sur ce thème. La difficulté commence lorsqu'on veut définir le profit d'une manière plus économique qu'arithmétique, c'est-à-dire lorsqu'on veut dégager du profit brut des notions plus précises de profit net.

403. — Le profit au sens le plus pur. — Le profit au sens large, tel qu'il était défini aux premiers temps de l'économie capitaliste, n'était pas un profit pur; c'était un « profit of capital », comme disaient les classiques anglais, qui englobait en particulier sous ce terme l'intérêt des capitaux personnels de l'entrepreneur confondus avec ceux de l'entreprise et la rémunération de l'entrepreneur alors confondu avec le propriétaire des capitaux. Le profit au sens strict a tendu progressivement à se purifier, à se vider d'un contenu d'abord trop riche. L'analyse économique contemporaine ne considère plus comme profit, que le *surplus* dont on ne peut pas trouver la cause, ou la raison d'être, dans aucun des facteurs de production : travail, capital, terre et facteurs naturels. C'est ce résidu vraiment inexplicable par l'analyse des facteurs.

Résidu qui, du reste, ne sera vrai et définitif que dans la mesure où l'entreprise n'a pas besoin de lui pour se maintenir en bon état de marche ou même pour progresser; et cela soulève le grave problème de l'amortissement du capital et des réserves de prévoyance ou de sécurité.

En ce sens, ce que certains auteurs ont appelé *profit moyen*, rémunération des capitaux et du travail de direction de l'entrepreneur confondu avec le capitaliste exploitant par lui-même son entreprise, ou *profit minimum*, rémunération au taux du marché des services producteurs apportés par l'entrepreneur, ne sont pas à proprement parler un vrai profit. Il n'y a profit que lorsqu'il existe un *surplus*, une fois payés tous les frais généraux, toutes les matières premières et tous les services producteurs, au taux du marché, une fois assurés le renouvellement des parties vieillies de l'entreprise, et la possibilité de parer aux imprévus du futur.

Ce surplus serait le *profit pur*. Ici, on peut encore se

poser une question. N'y a-t-il pas un minimum de profit pur, en deçà duquel aucun entrepreneur n'accepterait de poursuivre sa mission ? On a alors parlé de *profit marginal*. Si l'on pouvait déterminer la part de ce profit *sine qua non*, on pourrait dire : seul ce qui dépasse ce profit marginal, représente du profit à l'état pur. Pour d'autres, c'est cependant un *surprofit*.

Retenons de cette multiplicité de vocables, que mérite seul le titre de profit, ce surplus qui ne peut plus être imputé explicitement à tel ou tel élément ayant pris part à la production, chacun de ces éléments étant supposé déjà avoir été justement rémunéré. Seul le profit pur, peut être même seul le surprofit, mérite le nom de cette catégorie qui fait maintenant l'objet de notre analyse.

Section II. — **Les caractères du profit.**

On lui en reconnaît trois. Le premier est celui qui a servi à la définir, le profit est un revenu *différentiel*. De ce caractère différentiel il en découle deux autres. Le profit est un revenu *aléatoire*, il est un revenu *autonome*.

404. — Le profit est un revenu aléatoire. — On ne sait par avance ce qu'il sera. Sans doute on peut dire cela de la condition humaine elle-même. Un salarié ne sait pas s'il pourra travailler toute l'année. Sans doute. Mais le salaire est juridiquement un revenu contractuel, forfaitaire même avons-nous dit. L'intérêt est aussi fixé par avance dans un contrat de prêt. Le profit, on ne le connaît pas d'avance, on l'anticipe. Il peut être, ou ne pas être. Il peut être à un niveau élevé ou à un niveau bas. On ne le connaîtra qu'après coup, une fois la lutte économique achevée. Un contrat de profit ne se conçoit pas.

405. — Le profit est un revenu autonome. — Quand on parle de l'autonomie du profit, c'est pour exprimer cette idée : le profit forme bien une catégorie économique qui ne se confond avec aucune autre. Cela résulte de la définition même que nous avons essayé de donner. Le profit, malgré l'apparence, ce n'est pas un salaire de direction, ce n'est pas la rémunération d'un travail *sui generis* sans doute, qui serait un travail de conception, de direction, de création. L'entrepreneur est un chef qui n'a pas de chef au-dessus de lui. Dans la mesure où il se

verserait un salaire à lui-même et où il serait donc à la fois salariant et salarié, ce salaire serait bien un salaire et non pas un profit. Le profit, malgré l'apparence, ce n'est pas un intérêt, la rémunération des services des capitaux de l'entreprise, ce n'est pas non plus la rémunération des services des facteurs naturels. Si ces divers services étaient payés plus cher que ne le voudraient les taux du marché, alors il serait vrai de dire que ces salaires, ces intérêts contiennent en eux quelque chose d'étranger à leur essence. Il conviendrait alors de rechercher la nature de ce surplus dont ils jouissent. C'est peut-être une rente. Si c'était un profit, il faudrait regrouper dans la catégorie profit ce qui lui est imputable.

Le profit c'est un surplus autonome et homogène dont il faudra mieux analyser le contenu et la raison d'être. En particulier le profit semble nécessaire pour financer la croissance des entreprises. L'autofinancement est une partie du profit total que l'on réinvestit dans l'entreprise et représente de 60 à 80 % du financement de l'investissement. La grande difficulté sera de savoir où passe la frontière entre un surplus-rente et un surplus-profit.

SECTION III. — **Les difficultés pour saisir statistiquement le profit.**

Revenu difficile à définir quant à sa nature, le profit est aussi un revenu difficile à saisir en tant que réalité statistique. Comment peut-on connaître le profit ? Par une voie directe ou par une voie indirecte.

§ 1er. — **La connaissance directe du profit.**

406. — Elle devait être la plus parfaite. Elle consiste à interroger les entrepreneurs sur l'existence et sur l'importance de leurs profits. On devine facilement les difficultés de cette méthode. Elle suppose un esprit de transparence et de confiance. Pour que les interrogés disent la vérité il faut qu'ils se sentent en confiance avec les autorités qui président à l'enquête. En France on redoute les indiscrétions, les inquisitions. Le profit est un revenu qui n'aime pas se manifester. Il redoute la concurrence des semblables, la domination du fisc, la suspicion et les revendications des salariés. Par ailleurs il n'y a pas de présentation objective parfaite ou universelle d'une comp-

tabilité industrielle à partir de laquelle se détermine le profit. Il n'y a pas de montre en matière de profit.

Le tempérament du pays influence la valeur des enquêtes. En Allemagne le sens de la discipline pourra donner quelque valeur à de telles enquêtes ; aux U.S.A. ce sera le sens d'un certain fair-play, des joueurs sont honnêtes ; en France les exagérations de l'individualisme, la méfiance à l'égard de l'Etat rendent plus difficiles qu'en ces autres pays des enquêtes significatives en ce domaine.

§ 2. — La connaissance indirecte des profits.

407. — Comme en matière fiscale on peut utiliser des signes, des présomptions, des indices. En particulier, des statistiques dressées dans un autre but que celui de la connaissance peuvent être utilisées.

1° *Les statistiques fiscales.* — Il n'est pas sûr que la notion fiscale de revenu coïncide avec la notion économique. Du temps où existait la cédule dite des B.I.C. (Bénéfices industriels et commerciaux) on ne pouvait pas affirmer qu'il y ait coïncidence entre profit et B.I.C., mais il y avait une base utilisable, notamment pour faire des études de variations dans le temps. Bien que ne représentant pas exactement le profit, les variations des B.I.C. devaient se calquer sur celles du profit. L'inconvénient des statistiques fiscales c'est qu'elles sont globales : les revenus par secteurs seraient plus intéressants à connaître.

2° *Les statistiques boursières.* — Pour les entreprises ayant adopté la forme de sociétés anonymes, lorsque ces dernières ont émis des actions et que ces actions ont été introduites à la bourse, l'indication des cours des actions et celle des dividendes distribués peut servir de base à des calculs de profit. Evidemment le quotient de ces deux valeurs ne suffit pas à connaître un taux de profit. Ce rendement des actions doit contenir une part d'intérêt. Mais au-delà du taux courant du marché de l'intérêt, on peut considérer le surplus comme un profit.

Il ne faut pas se contenter d'une vue trop rapide. Une étude des bilans et de ses postes principaux, une analyse du compte profits et pertes et un jugement sur la politique adoptée par le Conseil d'administration quant aux réserves et à l'amortissement, permettront de se faire une idée des *profits distribués* par ces entreprises sociétaires.

L'absence de distribution ne signifie sans doute pas absence de profit.

3° *Les statistiques commerciales.* — Nous pensons aux statistiques des faillites. Certains souriront, quand il y a faillite, c'est précisément qu'il n'y a plus de profit positif. Mais il y a profit nul ou négatif. L'augmentation du nombre des faillites, c'est-à-dire des échecs commerciaux, est un signe à retenir et à interpréter correctement. Les faillites augmentent en nombre à la fin de la prospérité : la mortalité des entreprises s'accroît. Cela ne veut pas dire que la mort des uns ne facilite pas le succès des autres.

§ 3. — La grande sensibilité du profit dans le temps et dans l'espace.

Nous ne pouvons donner qu'un aperçu sur les résultats du reste, très complexes et très dispersés, de ces observations statistiques simplement évoquées. Le profit est un revenu essentiellement variable, extrêmement sensible, à la fois dans le temps et dans l'espace.

408. — La variabilité du profit dans l'espace. — Il y a à un même moment une très grande diversité des profits dans l'espace, selon les genres d'affaires que l'on observe. On a l'habitude de calculer le taux du profit par rapport au capital employé. Selon les industries envisagées on a pu constater, des taux variant de 2 % à 4.000 %. D'après les statistiques évoquées plus haut les taux moyens sont de l'ordre de 1 à 10 %. On pourrait rechercher les activités à taux de profit élevés. Mais c'est là une étude délicate qui n'aurait pas valeur universelle. On pourrait rechercher comment varie le profit selon les stades de la production : les profits les plus élevés se constatent souvent dans les entreprises intermédiaires, entre celles qui traitent la matière première et celles qui vendent au dernier stade. On peut bien dégager un taux moyen des profits, mais étant donné la grande dispersion des profits effectifs, ce taux moyen est une abstraction sans grande signification économique.

409. — La variabilité du profit dans le temps. — Elle est encore plus frappante. Le profit est l'élément le plus sensible aux variations de la conjoncture. Il est susceptible de monter très haut dans les phases ascendantes. Mais il y a bien synchronisme entre les mouvements des

profits et les mouvements des prix. Synchronisme avec cependant décalage. Chose curieuse le profit qui est une résultante est souvent en avance sur le mouvement des prix. En tout cas, alors qu'existaient des cycles quasi réguliers (jusqu'en 1929) Lescure avait constaté que dans les phases classiques de prospérité, alors que les prix haussaient d'environ 17 %, la hausse des salaires était seulement de 12 % (viscosité des salaires) ; celle des profits pouvait aller de 40 à 200 % [1]. En contre partie la baisse des profits était aussi beaucoup plus amplifiée. Pour connaître la réalité de la baisse, la considération des taux ne suffit du reste pas, c'est là qu'il est intéressant de connaître la proportion des faillites (les profits négatifs) et en matière de sociétés, les sociétés qui, sans faire faillite, ne distribuent pas de dividendes. Le pourcentage des capitaux non rémunérés est passé par exemple en France de 11,8 % en 1930 à 35 % en 1935 [2].

La conclusion qui s'impose est la suivante : de très gros profits coexistent avec des profits très petits. Cette coexistence est cependant masquée par le fait que les gros profits sont mieux connus, même spectaculairement proclamés, et souvent aussi exagérés, par ceux qui les envient ou les accusent; les petits profits, mieux encore les profits négatifs, ne sont pas publics ou proclamés. Les victimes, comme il arrive souvent en ce monde, souffrent en silence. Marx dira qu'elles viennent grossir le camp des prolétaires.

Si l'on envisage enfin la destinée du profit sur une longue période, on peut considérer qu'en moyenne, et pour l'ensemble des entrepreneurs, le profit tend à s'annuler. Il n'y aurait pas de profit pur. Cela ne veut évidemment pas dire qu'en courte période et pour les privilégiés, ou pour les plus habiles, il n'y ait pas de très gros profits.

---

[1] LESCURE, *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 1938, tome III, p. 560.

[2] NOGARO, *Cours d'Economie politique*, 1950, tome II, p. 145.

[3] Comme l'a montré P. LASSÈGUE (*Le Profit et le bénéfice de l'entreprise*, Revue Economique, nov. 1963) il y a une différence sensible entre le profit sur lequel raisonne la théorie économique et le bénéfice utilisé par la pratique.

CHAPITRE II

LES THÉORIES DU PROFIT

Le profit existe. Dans une deuxième attitude on peut se proposer de rechercher s'il est justifié, légitime et comment on peut l'expliquer. Cela consiste à jeter un coup d'œil sur les théories du profit. Nous les classerons en deux familles : celles qui ont un but normatif ou réformateur : les théories de l'exploitation; celles qui sont purement explicatives : les théories positives.

Section I. — **Les théories de l'exploitation.**

Ce sont des théories qui condamnent le profit. Le profit est une différence qui n'est pas nécessaire à la marche de l'économie. Cette différence proviendrait d'une erreur de compte. Puisqu'il y a deux éléments : le prix de vente, le prix de revient; il peut y avoir erreur sur le prix de vente ou erreur sur le prix de revient.

410. — La thèse coopératiste : l'exploitation du consommateur. — Nous nous bornons à évoquer cette thèse déjà annoncée au tome I (nº 408). Les consommateurs devraient être les rois du marché; or ils en sont les victimes, du fait de leur inorganisation. Si les consommateurs pouvaient se vendre les produits à eux-mêmes, le prix de vente serait le prix coûtant; le profit disparaîtrait. On sait du reste que dans une phase intermédiaire, tant que le secteur coopératif doit coexister avec le secteur capitaliste, les coopérateurs vendront encore au prix courant; un profit subsistera, mais il sera ristourné aux acheteurs.

411. — La thèse socialiste : l'exploitation du salarié. — Elle est plus bruyante, plus révolutionnaire. L'erreur ici n'est pas dans un excès du prix de vente, elle réside dans une insuffisance du coût et de cette partie fonda-

mentale du coût qu'est le salaire. Il n'y aurait pas de profit si le salarié n'était pas exploité.

412. — Le point de vue de Proudhon. — Pour Proudhon il y aurait double spoliation, une spoliation individuelle et une spoliation collective. Voir « Système des contradictions économiques » 1846, tome I, chapitre II, p. 90.

Spoliation individuelle. — Le patron ne paie pas suffisamment l'ouvrier, parce qu'il ne lui donne que ce qui est nécessaire aujourd'hui. Or le salaire doit représenter la subsistance actuelle et la subsistance future de l'ouvrier. Le système capitaliste est un système « actualiste », un système qui ne paie pas le futur, alors que l'ouvrier assure la production d'aujourd'hui et de demain. Ainsi Proudhon arrive à cette conclusion : à une production continue correspondent des paiements discontinus.

Spoliation collective. — L'employeur paie bien régulièrement à chaque ouvrier son travail actuel, mais il garde pour lui le produit de la force collective; or, le produit de la force de tous est de beaucoup supérieur à la somme des efforts individuels : en d'autres termes, il y a une différence entre le tout et la somme des parties. Selon Proudhon cette différence créerait le profit. Proudhon concrétise sa pensée : le capitaliste a payé la journée des ouvriers; pour être exact il faudrait dire que le capitaliste a payé autant de fois de journées qu'il a employé d'ouvriers par jour, mais ce paiement est injuste car il ne tient pas compte de cette force immense qui résulte de la simultanéité des efforts. Ainsi, deux cent grenadiers en quelques heures ont édifié l'obélisque de Louqsor, mais quelques grenadiers en plusieurs heures n'en seraient pas venus à bout; cependant la somme des salaires eût été la même. Selon Proudhon, l'ouvrier après avoir reçu son salaire garde un droit de propriété sur la chose qu'il a produite.

Des thèses socialistes, celle qui est de beaucoup la plus importante, est celle de Karl Marx.

413. — Les théories de Marx. — Il y a chez Marx au moins deux théories du profit : la théorie de la plus-value, la théorie du profit moyen.

La plus-value correspond à la différence entre la

valeur créée et la valeur consommée par l'ouvrier. Pour reconstituer la force de travail de l'ouvrier il suffit de le faire travailler durant six heures. Mais précisément le patron le fait travailler dix ou douze heures. Il recueille le fruit d'un travail de dix heures. Il n'en paye que six, selon les règles du jeu capitaliste. Il empoche la différence.

414. — La plus-value. — Le taux de la plus-value est le rapport de la plus-value P au capital variable V : $\frac{P}{V}$. Lorsqu'on rapporte la plus-value non pas au capital variable, mais au capital total : capital constant C + capital variable V : C + V ce rapport $\frac{P}{C+V}$ représente le degré d'exploitation de la plus-value.

Supposons alors deux entreprises A et B dont la composition organique du capital ne soit pas la même : A utilise 80 % de machines et 20 % d'ouvriers, B 50 % de machines et 50 % d'ouvriers. Dressons le tableau suivant : on suppose $\frac{P}{V} = 1$ (exploitation à 100 %).

	Capital total	C	V	P	Taux du profit
A	100	80	20	20	20 %
B	100	50	50	50	50 %

On constate que le taux du profit varie avec la composition organique du capital : c'est quand il y a proportion plus forte du capital constant que le taux du profit est le plus faible. Comment expliquer alors que le capitalisme se caractérise par un machinisme plus poussé : pourquoi « remplacer la manufacture par la machinofacture? ».

415. — Le profit moyen. — Pour donner l'explication de ce paradoxe, Marx a construit une autre théorie, celle du profit moyen.

Dans cette seconde théorie Marx considère le profit pour l'ensemble des entreprises. En somme, il se réfère à la moyenne, il s'attache à la plus-value ou au profit moyen; et il veut nous montrer que ce qui était faux dans sa première théorie reste vrai dans l'hypothèse du

profit moyen. Marx s'attache donc à la moyenne des entreprises. Pour simplifier, considérons seulement les deux entreprises extrêmes.

Supposons deux entreprises A et B ayant toutes deux 1.000 pour capital total

A a un capital constant de 900
B — — 100

le taux du profit dans l'entreprise A est de 10 % et de 90 % dans l'entreprise B. Donc le taux moyen Tm est de

$$Tm = \frac{10 + 90}{2} = 50$$

$$Tm = 50\ \%$$

	Capital total	C	V	Taux de profit
A	1000	90	100	10 %
B	1000	100	90	90 %

C'est le taux moyen de 50 % qui va être le taux courant des profits. Les entreprises du type A vont gagner considérablement. Elles ont alors avantage à augmenter leurs machines.

Inversement, si la loi du profit moyen s'applique, les entreprises dont la composition organique est inférieure à la moyenne comme c'est le cas pour B, vont toucher beaucoup moins que le taux indiqué par la théorie de la valeur — c'est ce qui se produit pour l'agriculture.

La critique des théories de Marx a été faite par Böhm-Bawerk [1].

Section II. — **Les théories positives.**

L'existence du profit est liée à celle d'un sujet qui a été jusqu'alors celui que nous appelons l'entrepreneur. Cet entrepreneur joue un rôle essentiel, peut-être irremplaçable. Mais l'existence du profit ne tient pas cependant à sa seule présence; son activité s'insère dans un milieu plus ou moins favorable. Finalement le profit s'explique par une conjonction de l'activité de l'entrepreneur et de l'environnement où s'exerce cette activité.

---

[1] **Cf. Böhm-Bawerk, *Histoire critique*... tome II, p. 112.**

§ 1er. — L'activité personnelle de l'entrepreneur.

L'influence personnelle de l'entrepreneur sur la prospérité de l'entreprise qu'il dirige effectivement s'exerce d'une façon incontestable et très puissante. C'est lui qui fait sa maison; elle dépérit quand elle passe aux mains d'un incapable ou d'un moins habile que lui.

On pourrait faire ici la théorie du chef. Quelles sont les qualités qui font le « chef d'entreprise »? (Cf. Wilbois, *Le chef d'entreprise*.)

Il est parfois difficile de dire avec précision et certitude où se trouve le chef véritable dans les entreprises de type sociétaire, notamment dans la société par actions : ce n'est évidemment pas l'actionnaire, c'est aujourd'hui celui dont la loi a précisé la responsabilité, le président-directeur.

416. — Influence du chef d'entreprise sur les éléments du dedans et du dehors. — Le chef d'entreprise exerce son activité à l'intérieur de l'entreprise : l'organisation scientifique, la rationalisation, la diminution du coût contribuent à la naissance du profit. Il faut souligner ici à nouveau, que si le désir de profit risque de faire baisser le salaire, une augmentation de la productivité favorable au profit n'est pas incompatible avec une pratique de hauts salaires.

L'entrepreneur influence les éléments du dehors : il agit sur les quantités vendables en pratiquant une politique commerciale appropriée (étude des besoins, publicité,...) et sur les prix de vente : en régime de concurrence c'est plus par le maniement des quantités qu'il agit sur le profit. En régime de monopole ce peut être aussi en jouant sur les prix, surtout s'il s'agit d'une demande à caractère peu élastique.

417. — La rareté des sujets violents, puissants, dynamiques. — Plusieurs idées peuvent être ici rassemblées. Les qualités personnelles qui permettent la réussite de l'entrepreneur servent à différencier l'économie statique de l'économie dynamique. On retrouverait encore Schumpeter : l'entrepreneur-innovateur fonde l'économie en développement, en progression; il n'y a pas d'économie dynamique sans innovateur. Il n'y a profit que dans une économie dynamique.

Dynamique vient du mot grec qui veut dire force. Pareto avait déjà opposé deux types humains : les spécu-

lateurs (S) et les rentiers (R) ; ceux qui se contentent d'un revenu fixe, les R ; ceux qui ont l'esprit aventurier, les S. Ce sont ceux-là seuls qui anticipent un monde en progrès. Ils sont des violents, des ardents. Ils sont aussi des puissants. J. Marchal a écrit que le profit doit son existence à « une action de puissance exercée par les producteurs, individuellement ou collectivement, à l'encontre des consommateurs, par l'intermédiaire de la publicité, d'une découverte technique, de la protection de l'Etat ». Le profit serait la rémunération de ces sujets ardents, violents et puissants, alors que le salaire serait celle des prudents et des pacifiques.

Or, ces sujets dynamiques sont rares dans une société, rares dans l'absolu (en soi) et rares dans le relatif (en comparaison des capitaux disponibles), d'où l'idée de bâtir une théorie explicative du profit par la rareté des entrepreneurs dignes de cette fonction. Là où il y a rareté, il y a tendance à l'augmentation des prix. Cette augmentation justifie le paiement du profit [1].

§ 2. — L'influence du milieu extérieur.

On ne met alors plus en lumière les mérites d'un sujet. On s'attache à montrer que le profit est un reflet des conditions extérieures favorables ou défavorables.

1° *Les circonstances dangereuses.*

418. — La théorie du risque et de l'incertitude. — Les circonstances défavorables justifient une réaction, une couverture, une compensation. Le profit rémunérerait le risque. J.-B. Clark a écrit : « Les affaires paient aux hommes non seulement leurs travaux, mais aussi leurs frayeurs ». A cette théorie se rattachent von Thünen, les américains Hawley et surtout Franck Knight dans son ouvrage « Risk, Uncertainty and Profit » (1921). Le risque est en général quelque chose capable de mesure et par là-même d'assurance (le risque d'incendie par exemple). L'incertitude est au contraire impossible à prévoir : c'est cette incertitude qui fait le caractère spécifique de la tâche de l'entrepreneur. Sa fonction est d'assumer seul cette incertitude.

L'explication par le risque soulève des difficultés.

---

[1] LANDRY, *Sur la théorie du profit*, Revue d'Economie Politique, 1938, p. 1473; KALDOR, *The equilibrium of the firm*, Economica, 1933; COASE, *The nature of the firm*, Economica, 1937.

On fait remarquer d'abord que le risque n'est pas un phénomène générateur de profit, parce qu'il ne produit rien lui-même; il ne peut servir que de titre justificatif pour légitimer l'appropriation d'un revenu qui existe. Quand l'inventeur d'un produit nouveau tente l'aventure de le fabriquer et de le vendre, s'il en tire un gros profit, son gain n'est pas dû au risque couru, mais à la demande des consommateurs à qui ce produit a su plaire. — L'objection n'est pas décisive : pour que leur demande soit satisfaite, il faut que les acheteurs du produit nouveau consentent à en donner un prix qui, non seulement couvre le coût de production et le profit minimum, mais procure au fabricant une rémunération supplémentaire qui le décide à courir le risque de l'entreprise. Le prix de vente, dont le profit dépend, s'établirait de manière à contenir incluse la prime *indispensable* de risque et par là le risque influerait sur le profit : la prime de risque serait l'un des éléments du *prix nécessaire*.

On fait observer, en outre, que l'importance du profit réalisé n'est pas en proportion du risque couru et que de grandes entreprises font des bénéfices considérables avec un risque minime. Il est vrai, mais l'objection prouve seulement que le risque n'est pas l'unique source du profit, et en effet un puissant monopoleur tire de son entreprise de gros bénéfices avec beaucoup de sécurité; elle ne prouve pas que le risque ne puisse être l'une des sources du profit.

La véritable difficulté réside dans l'évaluation du risque et de la portion du revenu net de l'entreprise qui serait destinée à le couvrir. On comprend que le prix de vente ne puisse longtemps se maintenir au-dessous du coût de production et du profit minimum. C'est un niveau dont on peut approximativement calculer la hauteur d'après les prix courants des éléments du coût, les appointements ordinaires d'un directeur, le taux des placements. Mais quel est le montant de la prime indispensable pour décider l'entrepreneur à courir le risque d'entreprise, le risque de faire faillite et de perdre toute sa fortune?

2° *Les circonstances heureuses.*

L'entrepreneur accepte les aléas de son « entreprise », de son audace. Mais c'est aussi pour être habilité à en recueillir les avantages, eux aussi aléatoires.

Précisément il arrive que le profit soit le reflet de ces avantages extérieurs, la composition de chances heureuses

qui le font ressembler d'assez près à une rente. Rappelons-nous que la rente naît de l'inégalité.

419. — Profit, rente d'inégalité dans l'espace. — S'il y avait concurrence parfaite, égalité et fluidité des concurrents, le prix de vente tendrait sur un temps assez long à coïncider avec le coût. Comme l'a exposé Walras, il n'y aurait pas de profit. Mais en réalité il n'y a jamais concurrence parfaite.

Comme il n'y a jamais pour la production d'une marchandise un coût unique qui soit le même dans toutes les entreprises, comme il y a *une échelle de coûts différents*, par suite de *l'inégalité des conditions naturelles* dans lesquelles fonctionnent les entreprises et par suite aussi de leur *organisation plus ou moins parfaite, l'état d'équilibre laisse subsister un profit pur en faveur des entreprises où le coût de production est inférieur au coût marginal*. La place occupée par une entreprise dans l'échelle des coûts peut varier d'une époque à l'autre; les progrès de l'art technique peuvent réduire même le coût minimum; *mais tant que l'égalité du prix de revient dans les entreprises ne sera pas réalisée, il y aura place pour des profits pur individuels même dans un état d'équilibre de l'offre et de la demande.*

420. — Profit, rente de situation. — L'emplacement d'une exploitation peut être une autre source de profit pur et donner une *rente de situation*. Certaines entreprises se trouvent situées dans des conditions particulièrement favorables, à proximité d'un marché de matières premières, d'une mine par exemple, ou d'un grand centre de consommation, dans une localité où la main-d'œuvre est abondante et à bon marché. Un commerçant installé dans une ville profite de tout ce qui augmente ou enrichit la population urbaine, de l'affluence des touristes, des baigneurs, de la percée d'une grande artère près de sa maison. Evidemment l'entrepreneur a eu ici le mérite de choisir cet emplacement. Mais il arrive aussi que des événements imprévus fassent naître une rente de situation en faveur d'entreprises installées depuis longtemps.

421. — Profit, revenu de monopole ou de quasi-monopole. — On est amené à penser qu'il y a souvent dans tout profit un élément de monopole. Si l'entrepreneur perçoit un profit, c'est parce qu'il détient quelque chose dont ne

jouissent pas ses concurrents : un produit, une situation, un procédé... dont il est ou non responsable, mais qui le maintient dans une supériorité relative sur le marché.

422. — Profit, rente d'inégalité dans le temps. — Rente de conjoncture. — Mais de même qu'il peut exister des inégalités dans l'espace, il peut aussi y avoir des inégalités dans le temps si l'on peut dire. L'équilibre économique n'existe que dans des instants de raison (équilibre instantané). Mais à travers la durée il n'y a jamais équilibre entre les demandes et les offres. Ce sont ces déséquilibres successifs qui rendent le profit possible et expliquent en même temps les mouvements de la conjoncture. Dans la mesure où il apparaît comme un surplus provoqué par la conjoncture, il n'est pas interdit de le qualifier : rente de conjoncture, de déséquilibre ou de disparité du marché.

423. — La complexité du profit. — En résumé, lorsqu'*en fait* le revenu net d'une entreprise procure à l'entrepreneur, non seulement un profit minimum, mais un excédent au-dessus de ce minimum, ce surplus ou profit pur découle de l'une ou de plusieurs des sources suivantes, le nombre des sources qui contribuent à le former et l'importance de leur contribution variant avec chaque cas particulier. Ce sont : d'abord, ce qu'on peut appeler la *productivité personnelle* de l'entrepreneur; ensuite les diverses *rentes* dont il bénéficie, rentes de conjoncture ou de marché que font naître les fluctuations des prix, rente de situation pour les entreprises installées dans des conditions locales particulièrement avantageuses; ou encore, un *monopole* ou un quasi-monopole de fait ou de droit, l'*exploitation* des vendeurs de services (travailleurs, prêteurs d'argent, propriétaires) ou des vendeurs de matières premières et l'*exploitation* des consommateurs. Il est difficile de soutenir que *dans tous les cas* le profit pur d'un entrepreneur découle en fait de l'une des sources à l'exclusion des autres.

424. — L'entrepreneur, le sujet qui entretient des différences aléatoires. — J. Marchal a écrit que l'entrepreneur était plus un « disjoncteur » de prix qu'un vendeur de facteurs, on pourrait généraliser cette suggestion en disant : l'entrepreneur est le sujet qui entretient dans l'économie des différences aléatoires. Ces différences, il en

« profite » lui-même. Mais elles « profitent » aussi à l'économie générale : elles peuvent être génératrices de progrès. Quelle que soit sa forme, une économie qui veut progresser doit entretenir des disparités, des marges créatrices.

Il faudrait se demander pour achever l'analyse si c'est à l'individu seul (isolé ou groupé) qu'il appartient de créer ces différences et d'en retirer les fruits. Cette question amènerait à rechercher si le profit doit être conservé sous sa forme spontanée, ou si, sans songer à supprimer le ressort vital qu'il représente, il ne reviendrait pas à l'Etat la mission d'en assurer le contrôle [1] ou le maintien dans des limites raisonnables.

425. — Le profit prime pour assurer un avenir meilleur. — Nous empruntons cette formule à J. Austruy [2].

Après avoir montré comment les entreprises les plus fortes groupées pouvaient être plus favorables au progrès, malgré une possibilité de prix plus élevés qu'en régime de concurrence et de multiples petites entreprises, l'auteur arrive à cette conclusion très symptomatique : « Le profit n'est plus seulement la récompense des réussites passées, il est aussi la prime perçue sur la société actuelle pour assurer à la société future un avenir meilleur ». Le profit redeviendrait conforme à son étymologie : le revenu ou la prime qui permet le progrès, la marche en avant (*pro*).

425 bis. — Renouvellement des études sur le profit. — Le profit a toujours formé un fond de tableau des analyses économiques depuis la fondation même de la science économique. Mais le terme a toujours été à la fois très riche et très ambigu. On ne cessera jamais d'en faire la théorie. F. Perroux a consacré l'un de ses meilleurs ouvrages au *problème du profit :* c'était sa thèse de doctorat (1926). Le profit ne cessera jamais de faire problème. Mais il y a des périodes où l'on s'en occupe moins. Depuis quelques années, on le considère avec une nouvelle attention — un excellent « Que sais-je ? » paraît en 1969 faisant le point sur la question (n° 1349) [1]. A. Babeau condense ses réflexions en quatre parties par-

---

[1] La politique fiscale (impôt sur les B. I. C.), la politique douanière, la politique des subventions mériteraient d'être étudiées sous cet angle.

[2] Cf. J. Austruy, « Du rôle de l'oligopole dans les capitalismes *évolués* », n *Les formes modernes de la concurrence*, Paris, 1964, p. 100.

[3] A. Babeau, *Le profit*, P.U.F., 1969.

faitements claires : Définition, origine, fonctions, appropriation. Notons spécialement sa distinction en trois types : le *profit gagné*, le *profit reçu*, le *profit admis*. Il est tellement facile de se procurer un « Que sais-je ? » et la place est tellement restreinte en un *Précis*, que nous conseillons fortement le lecteur de se reporter à Babeau. Il manque peut-être à son analyse un aperçu sur la réhabilitation d'un certain profit en économie planifiée. Si l'appropriation privée du profit est liée à l'économie capitaliste, l'économie soviétique a senti la nécessité d'assurer l'existence d'un surplus comptable, indicateur de bonne marche de l'activité et nécessaire à la croissance. On verra par contre fort bien chez Babeau comment les nouvelles considérations sur le risque et l'incertitude ont fait faire un nouveau pas à la théorie contemporaine du profit [1].

---

[1] La bibliographie sommaire de Babeau mériterait d'être reproduite ici. Citons les ouvrages les plus marquants :

FELLNER (W.), *Probability and Profit*, 1965; LEBRATY (J.), *Profit, Décision et Incertitude*, Paris, 1967; MORVAN (Y.), *Influence de la dimension sur la rentabilité des entreprises industrielles, une application au cas français*, Thèse Rennes 1967; NICOLAÏ (A.) *Le profit et la théorie de la répartition*, Cahiers du G.E.P.E., n° 1, 1966.

CHAPITRE III

LE PROFIT INTÉGRÉ DANS UN MODÈLE GLOBAL DE RÉPARTITION

Nous nous demandions en commençant l'étude de la répartition du revenu national si une théorie de cette répartition était possible (nº 241). Maintenant que nous avons achevé le tour d'horizon des principaux revenus, nous allons envisager comment le profit et le salaire ont été utilisés par l'école néo-keynesienne pour élaborer un modèle macro-économique de répartition.

426. — La suggestion de Kalecki. — C'est M. Kalecki qui a ouvert la voie à ce type d'analyse [1]. Il s'agit d'une analyse abstraite, simplifiée, dans laquelle on suppose qu'il y a, selon le schéma de Marx, uniquement deux groupes de participants à la répartition, les travailleurs et les capitalistes, en supposant qu'il n'y a pas d'économie extérieure (on est en économie fermée) et que le gouvernement n'agit pas — on part d'une identité : la valeur du produit national brut V est égale à la valeur de l'investissement brut I des dépenses de consommation des capitalistes C_p et des dépenses de consommation des salariés C_w.

$$V \equiv I + C_p + C_w$$

on peut aussi écrire :

$$V \equiv W + P$$

w étant la somme des salaires et P la somme des profits bruts, bruts voulant dire comprenant l'amortissement, les profits non distribués, les dividendes, les loyers et les intérêts.

Kalecki fait l'hypothèse que les salariés sont incapables d'épargne; autrement dit, leurs salaires sont entièrement transformés en biens de consommation

$$W = C_w$$

---

[1] Cf. M. KALECKI, *Studies on Economic Dynamics*, 1943.

on peut donc écrire :

$$P = I + C_p$$

Qu'est-ce que cela veut dire ? Que les profits sont au pouvoir des capitalistes. Ce sont leurs décisions d'investissement et leurs dépenses de consommation qui déterminent les profits. Ce n'est pas le contraire. Evidemment cela suppose que l'on mène l'analyse en tenant compte des périodes, et non pas à l'instant unique. Autrement dit, l'investissement à l'instant t dépend des décisions prises à des périodes antérieures, et des variations de stocks antérieurement constitués.

427. — Le modèle de N. Kaldor. — La voie était ouverte. C'est N. Kaldor qui l'a le mieux utilisée, dans plusieurs circonstances [1], en montrant qu'on pouvait extraire de la *Théorie Générale* de Keynes un modèle global de répartition. Il s'agit toujours d'un modèle à deux groupes de participants, les profits des capitalistes P et les salaires W étant considérés comme des entités globales indifférenciées. On va introduire les autres variables bien connues

Y le produit ou revenu global
I l'investissement
S l'épargne globale comprenant l'épargne sur les salaires S_w, l'épargne sur les profits S_p.

on pose facilement les identités :

$$Y \equiv W + P$$
$$I \equiv S$$
$$S = S_w + S_p$$

Les propensions à l'épargne sont s_w et s_p

on a donc :

$$S_w = s_w W$$
$$S_p = s_p P$$

on arrive à la relation fondamentale

$$I = s_p P + s_w W = S_p P + s_w (Y - P) = (S_p - S_w) P + S_w Y$$

d'où l'on tire

$$\frac{I}{Y} = (S_p - S_w) \frac{P}{Y} + S_w$$

---

[1] C'est celle de l'article *Review of Economic Studies*, 1956, qui a été la plus utilisée.

et $$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w}\frac{I}{Y} - \frac{S_w}{s_p - s_w}$$

ce qui veut dire : la part des profits dans le revenu national dépend simplement du rapport de l'investissement I au revenu national Y. On suppose que $\frac{I}{Y}$ est une variable indépendante. On voit aussi que le système est déterminé si $s_p \neq s_w$ mais on sait que s_w est ou nul ou de valeur faible par rapport à s_p. Le coefficient $\frac{1}{s_p - s_w}$ est appelé « coefficient de sensibilité de la répartition du revenu ». Il indique la variation dans la part des profits, qui suit une variation de la part de l'investissement dans la production.

Nous n'irons pas plus loin dans l'exposé du modèle. Le peu que nous en reproduisons suffit à faire comprendre son esprit. Il exprime une logique sommaire de type tautologique. Une fois que les choses sont arrivées, il apparaît qu'elles se sont passées ainsi. Elles supposent que les fameux paramètres s_p et s_w ne varient pas dans le temps. Comme nous l'avons déjà dit : un modèle n'est qu'une série d'hypothèses. Il n'a pas plus de valeur que les hypothèses sur lesquelles il repose. Cela ne veut pas dire que nous ne le considérions pas avec attention. Mais cela veut dire que nous ne lui reconnaissons pas une valeur explicative, ni une valeur active. On ne peut pas par avance fonder sur lui une politique des revenus. Notre intuition du début n'est pas encore contredite. La théorie de la répartition est amorcée. Elle n'est pas encore faite [1].

427 bis. — Le profit réservoir de croissance. — Dans un article intitulé « La croissance économique et le problème de l'inflation » (*Economica*, 1959), Kaldor a exprimé sur le profit une thèse intéressante. Elle est liée au problème de la croissance. Une croissance est difficilement réalisable sans une hausse de prix. L'essentiel est que cette hausse soit limitée, ne dépasse pas un certain seuil. C'est alors une inflation « rampante ». Cette inflation sera dite clémente car elle facilite précisément la croissance, par l'intermédiaire du profit. Le profit ne se maintient que par

---

[1] Cf. Jean MARCHAL, Rapport au Congrès des économistes de langue française, *R.E.P.*, 1960.

une certaine hausse des prix. Par ailleurs, l'investissement s'alimente sur le profit. On comprend ainsi que le profit puisse être considéré comme un réservoir de croissance.

428. — Le pot de la veuve et le tonneau des Danaïdes. — Le découronnement du rôle de l'épargne et l'exaltation de la dépense (nº 236), l'opposition entre le comportement des capitalistes et le comportement des travailleurs ont donné lieu à des comparaisons ou à des paraboles — celui du pot de la veuve mérite d'être évoqué. Il est emprunté à l'Ancien Testament.

Il y a deux récits du Livre des Rois où il est question du vase d'huile d'une veuve (Livre des Rois; Liv. I, ch. 17, et Liv. II, ch. 4). Référons-nous au second. Une femme veuve est menacée par son créancier de se voir privée de ses deux enfants pour en faire des esclaves. Elle s'adresse au prophète Elisée en lui disant : je n'ai plus à la maison qu'un vase d'huile. Elisée lui dit : va demander au dehors des vases chez tous tes voisins, des vases vides, et n'en demande pas un petit nombre... tu les rempliras. Elle le fit. Ses enfants lui présentaient les vases et elle versait. Lorsque les vases furent pleins, elle dit à son fils : Présente-moi encore un vase. Mais il lui répondit : il n'y a plus de vase. Et l'huile s'arrêta.

Sans doute faut-il voir là un exemple de foi, de confiance en l'Eternel, malgré le dénuement, à cause de ce dénuement — mais sans que, dans leur raisonnement, il y ait miracle, les keynesiens y voient un exemple des bienfaits de la dépense précédant la production, entendons de la dépense du capitaliste. Si pour des coûts de production donnés, les entrepreneurs dépensent une part de leurs profits en biens de consommation, les profits dans le secteur de ces biens de consommation s'élèveront d'un montant égal à cette dépense. Les profits sont comme l'huile : ils ne coulent que s'il y a des vases (des dépenses préalables) pour les recueillir.

En sens inverse, si les entrepreneurs font des pertes et s'ils cherchent à les rattraper en diminuant leurs dépenses de consommation (en ne se procurant pas des vases vides) le pot devient un tonneau des Danaïdes qui ne peut jamais être rempli.

Comme, selon Keynes, il n'y a profit que s'il y a dépenses, cela a fait écrire à Kaldor cette proposition très parlante : « Les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent; les travailleurs dépensent ce qu'ils gagnent. »

TITRE V

LES RÉSULTATS DE LA RÉPARTITION L'EMPLOI DES REVENUS

Les problèmes que nous devons maintenant traiter ont été déjà présentés lorsque nous avons parlé de la comptabilité nationale (tome I, nº 263 et s.). Il convient seulement désormais de parler de deux ordres de questions : 1) Comment le revenu national est-il effectivement réparti; 2) Comment les revenus acquis par leurs bénéficiaires sont-ils employés. Nous retrouvons les deux rubriques classiques : de la *répartition* proprement dite, et de la *consommation*.

CHAPITRE PREMIER

LA RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL

Il n'est pas inutile de revenir encore une fois à l'étymologie. C'est le mot *part* qui importe. Quelle est la part de chacun dans la totalité du revenu national? Sans doute, n'y a-t-il pas un *partage* proprement dit. Il y a plutôt, nous l'avons vu, une *participation* des agents ou des groupes à la formation du revenu. Il s'agit de regrouper les résultats effectifs de cette répartition. On peut alors rechercher comment se fait la répartition entre les individus, ou comment elle se fait entre masses ou groupes de revenus considérés comme homogènes.

SECTION I. — **La répartition individuelle des revenus.**

Ce problème a été traité par l'économiste italien Vilfredo Pareto sous une forme devenue classique, qui sert de modèle. Nous apprendrons ainsi à connaître la courbe des revenus de Pareto. Nous jetterons ensuite un simple coup d'œil sur la répartition individuelle des revenus français.

§ 1er. — **La courbe de distribution des revenus.**

429. — La courbe simple de Pareto. — Utilisant les statistiques fiscales relatives à l'impôt personnel général sur le revenu à diverses époques et dans différents pays (Angleterre, Irlande, Allemagne, villes italiennes, Pérou) Pareto a tracé une courbe de distribution des revenus (*Cours d'Economie Politique*, tome II, p. 312).

En abscisses figurent les chiffres du revenu.

En ordonnées le nombre des personnes qui jouissent du revenu considéré. Ainsi A_n personnes ont un revenu de r.

La courbe de répartition ou de distribution a la forme

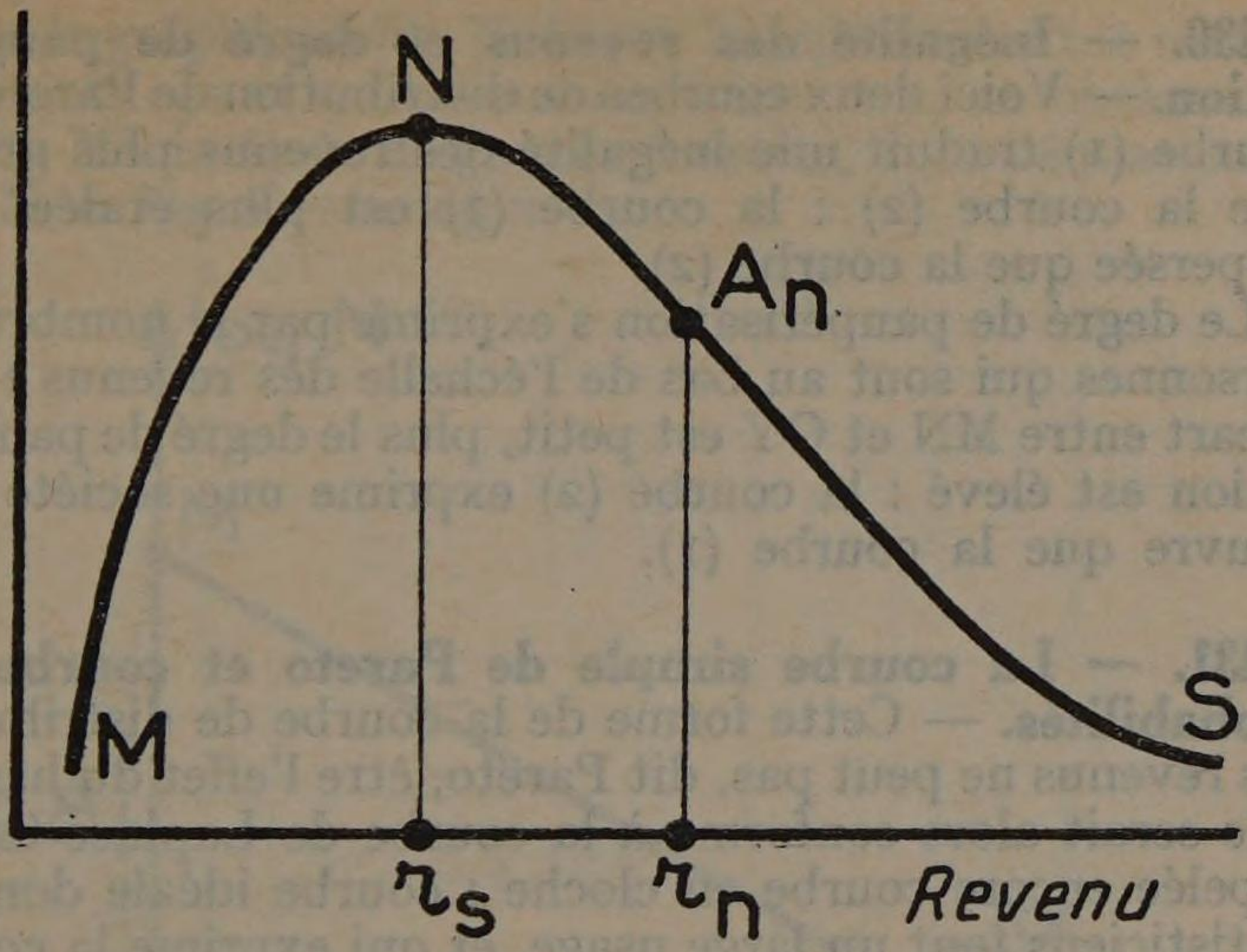


FIG. 17.

d'une moitié de toupie. Le nombre des personnes qui ont un revenu petit, croît jusqu'à un certain revenu r_s : au-delà de cette sorte de seuil, c'est-à-dire au fur et à mesure que le revenu croît, le nombre des personnes par revenu donné va constamment en décroissant.

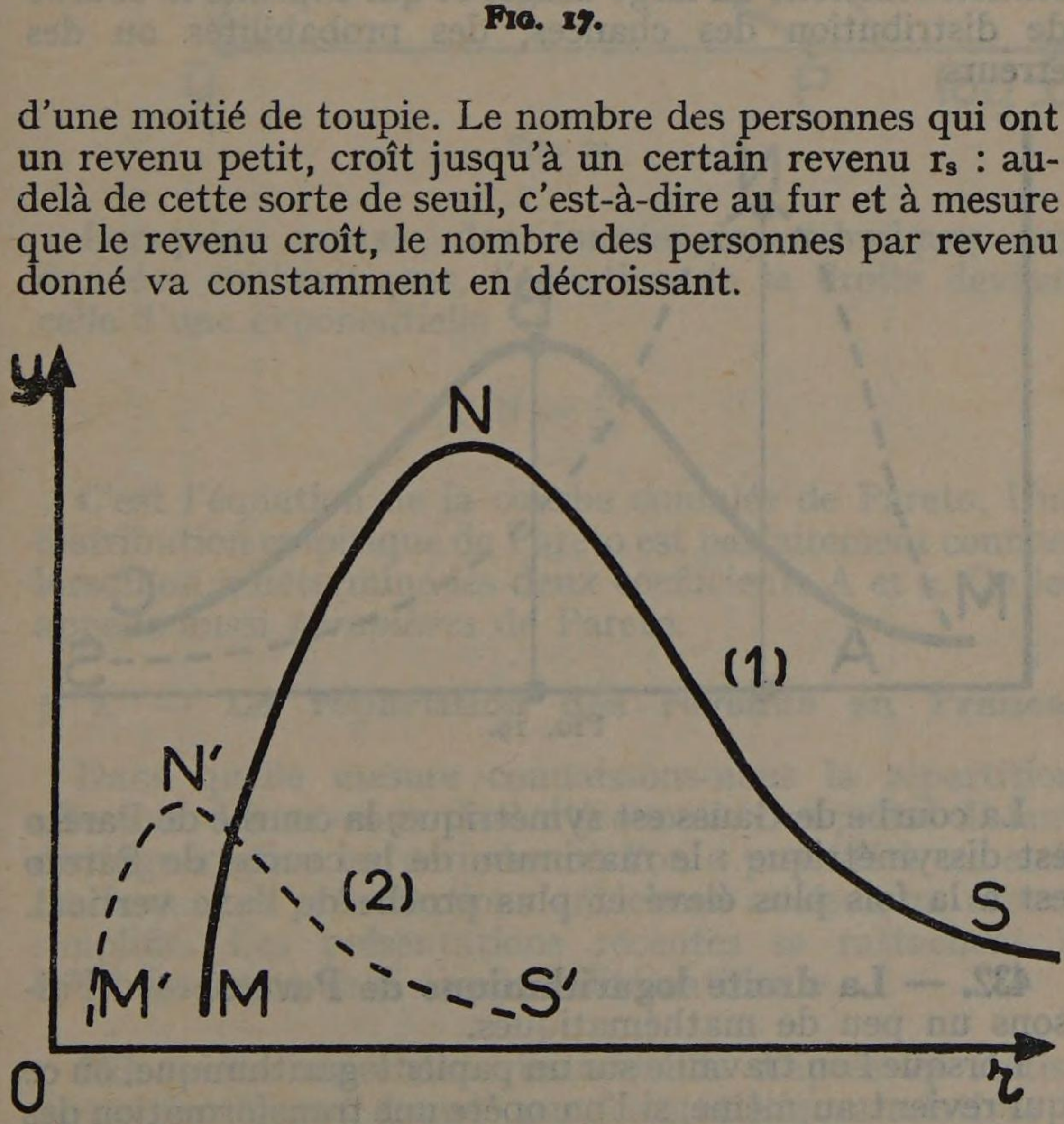


FIG. 18.

430. — Inégalité des revenus et degré de paupérisation. — Voici deux courbes de distribution de Pareto. La courbe (1) traduit une inégalité des revenus plus grande que la courbe (2) : la courbe (1) est plus étalée, plus dispersée que la courbe (2).

Le degré de paupérisation s'exprime par le nombre des personnes qui sont au bas de l'échelle des revenus : plus l'écart entre MN et OY est petit, plus le degré de paupérisation est élevé : la courbe (2) exprime une société plus pauvre que la courbe (1).

431. — La courbe simple de Pareto et courbe des probabilités. — Cette forme de la courbe de distribution des revenus ne peut pas, dit Pareto, être l'effet du hasard. Elle serait alors conforme à la courbe de Laplace-Gauss, appelée encore courbe en cloche : courbe idéale dont les statisticiens font un large usage, et qui exprime la courbe de distribution des chances, des probabilités ou des erreurs.

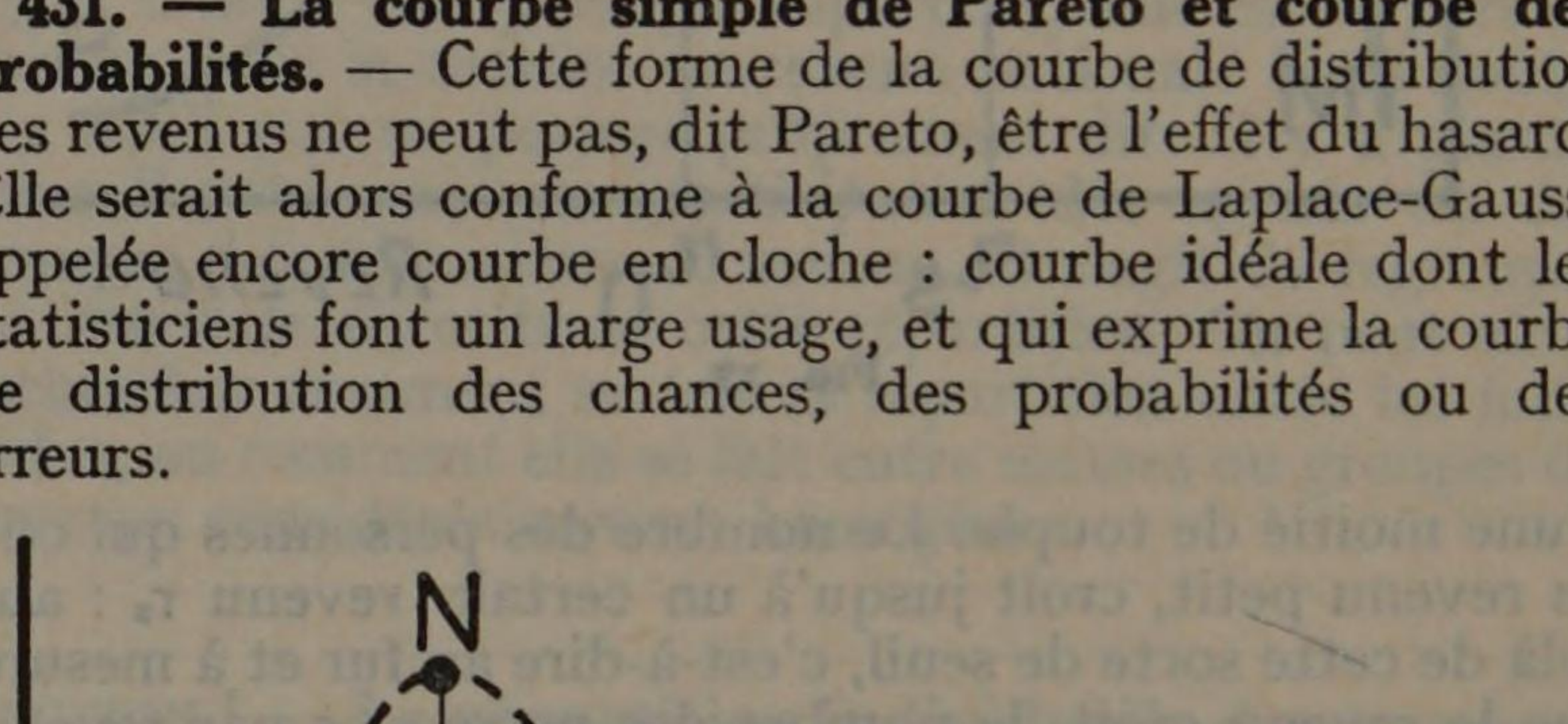


FIG. 19.

La courbe de Gauss est symétrique, la courbe de Pareto est dissymétrique : le maximum de la courbe de Pareto est à la fois plus élevé et plus proche de l'axe vertical.

432. — La droite logarithmique de Pareto. — Faisons un peu de mathématiques.

Lorsque l'on travaille sur un papier logarithmique, ou ce qui revient au même, si l'on opère une transformation des données naturelles en données logarithmiques, et que l'on

trace le graphique log N, log x, N représentant le nombre de sujets ayant un revenu supérieur à x, on obtient une droite MP inclinée de gauche à droite, dont l'équation est $\log N = \log A - \alpha \log x$.

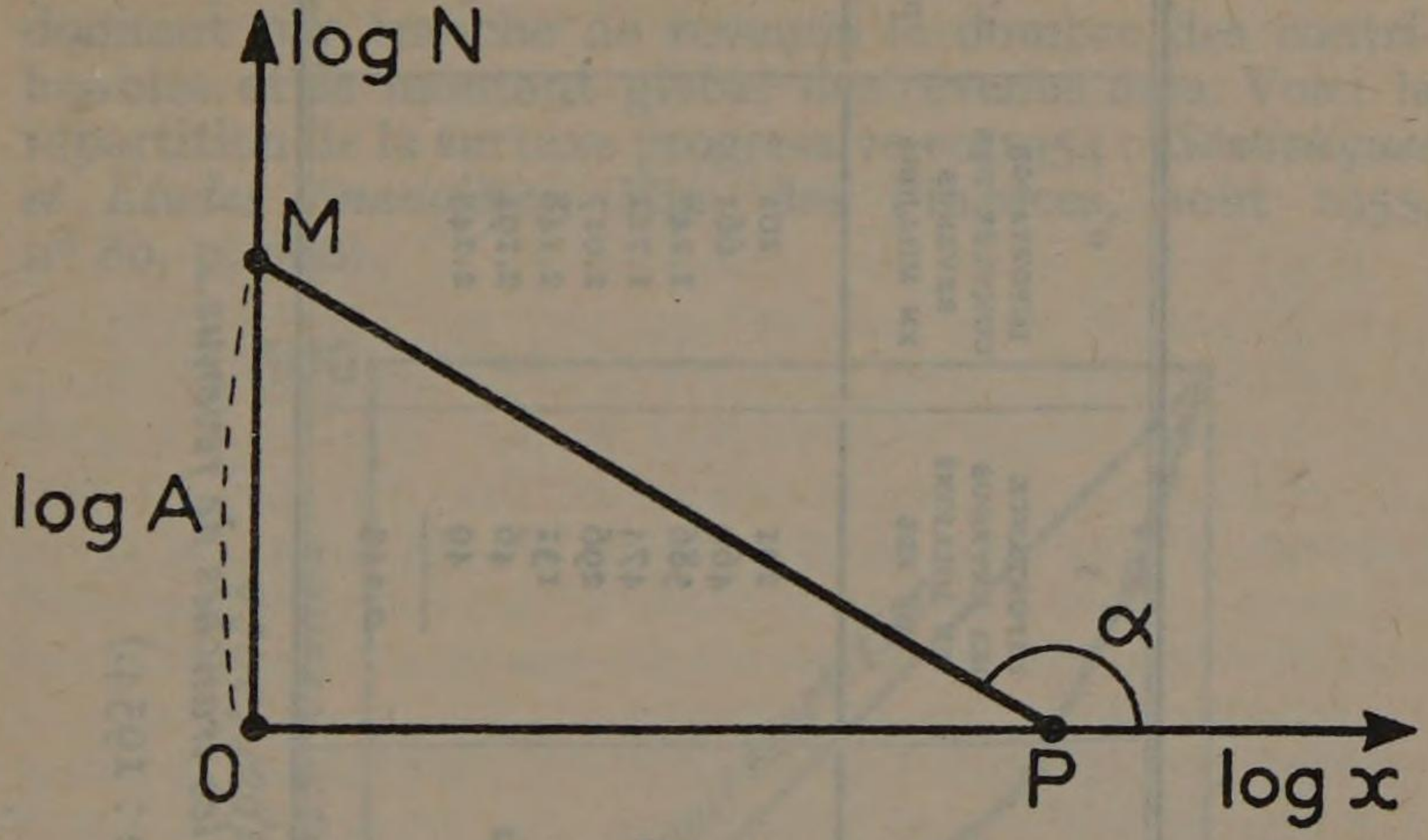


FIG. 20.

Lorsqu'on repasse des données logarithmiques aux données arithmétiques, l'équation de la droite devient celle d'une exponentielle

$$N = \frac{A}{x^{\alpha}}$$

C'est l'équation de la courbe cumulée de Pareto. Une distribution empirique de Pareto est parfaitement connue, lorsqu'on a déterminé les deux coefficients A et α. On les appelle aussi *paramètres* de Pareto.

§ 2. — La répartition des revenus en France.

Dans quelle mesure connaissons-nous la répartition effective des revenus dans l'économie française? Il faut distinguer selon les périodes où l'on a procédé à ces estimations. Les présentations anciennes avaient un aspect simplifié. Les présentations récentes se rattachent à l'établissement de la comptabilité nationale.

433. — La répartition individuelle d'après les statistiques fiscales est donnée par les statistiques relatives à l'impôt général sur le revenu appliqué en France depuis

TABLEAU I

1 TRANCHES DE REVENUS EN 1.000 ANCIENS FRANCS	2 NOMBRE DE CONTRIBUABLES EN MILLIERS	3 NOMBRE DE CONTRIBUABLES CUMULÉ	4 % DU NOMBRE CUMULÉ	5 IMPORTANCE DES REVENUS EN MILLIONS DE FRS	6 IMPORTANCE CUMULÉE DES REVENUS EN MILLIONS	7 % DE L'IMPORTANCE CUMULÉE DES REVENUS
De 221 à 350	730	730	24	201	201	9
De 351 à 600	946	1.676	54	460	661	29
De 601 à 900	805	2.481	80	586	1.247	55
De 901 à 1.500	425	2.906	94	474	1.721	77
De 1.501 à 3.000	149	3.055	98	296	2.017	90
De 3.001 à 6.000	33	3.088	99	131	2.148	96
De 6.001 à 10.000 ...	6	3.094	99,2	46	2.194	98
Au-dessus de 10.000..	3	3.097	100	49	2.243	100
Total...	3.097			2.243		

Répartition des contribuables selon les tranches de revenus.

(Surtaxe progressive : 1954.)

1916, et depuis 1948 d'après celles relatives à la surtaxe progressive sur le revenu des personnes physiques (Décr. 9 déc. 1948, et C. gén. impôts 6 avril 1950, art. 156, 193 et s.). L'administration des contributions directes publie pour chaque année un tableau tel que celui-ci donnant par tranche de revenus le nombre des contribuables et le montant global des revenus nets. Voici la répartition de la surtaxe progressive en 1954 : (*Statistiques et Etudes financières*, Min. des Finances, août 1955, nº 80, p. 796).

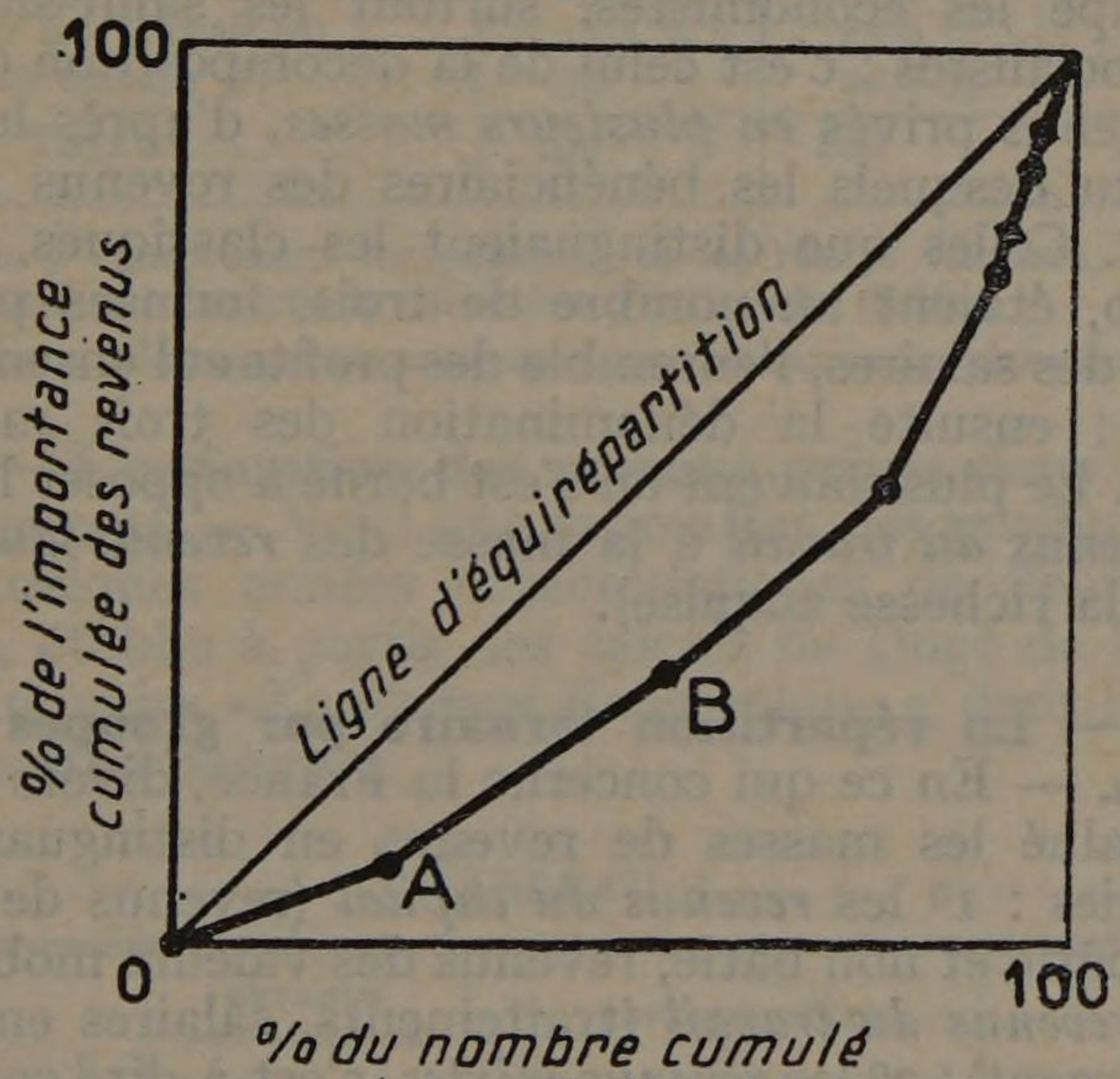


FIG. 21.

434. — La courbe de Lorenz. — Le tableau que nous venons de dresser, permet de construire une courbe assez significative appelée courbe de Lorenz [Statisticien américain écrivant en 1905] [1]. Nous figurons un carré dont les deux bases sont graduées de 0 à 100. En abscisses nous notons le % du nombre cumulé des contribuables et en ordonnées le % de l'importance cumulée des revenus correspondants. Ainsi le point A correspond à la situation : 24 % des contribuables possèdent 9 % des revenus totaux; en B 54 % des contribuables détiennent 29 % des revenus totaux et ainsi de suite. Plus la courbe se

[1] **Elle est aussi appelée courbe de Gini du nom du Statisticien italien.**

rapproche de la diagonale du carré, plus la répartition est égalitaire, plus elle s'en éloigne plus elle est inégale ou concentrée.

SECTION II. — La répartition des revenus privés en plusieurs masses.

1° *La répartition ternaire.*

Mais il est un autre problème de répartition, qui a préoccupé les économistes, surtout les saint-simoniens et les socialistes : c'est celui de la décomposition du total des revenus privés *en plusieurs masses*, d'après les titres en vertu desquels les bénéficiaires des revenus les perçoivent. Celles que distinguaient les classiques, comme Ricardo, étaient au nombre de trois, formées par l'ensemble des salaires, l'ensemble des profits et l'ensemble des rentes[1]; ensuite la dénomination des trois masses a changé. Le plus souvent on s'est borné à opposer la masse des *revenus du travail* à la masse des *revenus du capital* (ou de la richesse acquise).

435. — La répartition ternaire par groupes économiques. — En ce qui concerne la France, divers auteurs ont évalué les masses de revenus en distinguant trois catégories : 1° les *revenus du capital* (revenus de la propriété bâtie et non bâtie, revenus des valeurs mobilières); 2° les *revenus du travail* (traitements, salaires en nature ou en argent); 3° les *revenus mixtes*, c'est-à-dire considérés comme provenant tout à la fois du travail et du capital (les produits des entreprises industrielles, commerciales, agricoles, y compris ceux des professions libérales). Etant donné l'insuffisance des renseignements statistiques dont nous disposons, il ne faut pas s'étonner des écarts que l'on constate entre leurs évaluations.

436. — La répartition ternaire en France avant 1914. — D'après Colson, le montant total des revenus privés en France en 1913, évalué à 36 milliards de francs-or, se décomposait en : *revenus du capital*, 9.200 millions; *revenus du travail* (y compris les pensions et les rentes viagères), 15.700 millions; *revenus mixtes*, 11.200 millions. Mais dans

---

[1] CANNAN, *Histoire des théories de la distribution et de la production*, etc., trad. franç., p. 249 et s.

les revenus mixtes, les intérêts de capitaux entraient tout au plus pour 1 milliard et demi.

Le tableau suivant rassemble trois estimations de cette répartition en pourcentage [1].

TABLEAU 2

	N° 1	N° 2	N° 3
Revenu du capital	25,5 %	31,6 %	28 %
Revenu du travail (*a*)	43,5 %	45,6 %	40 %
Revenus mixtes	31	22,8 %	32 %
TOTAUX	100	100	100

(*a*) En y comprenant les pensions et les rentes viagères, dont le plus grand nombre ont le caractère d'un salaire différé.

437. — L'estimation des revenus privés dans l'entre-deux guerres. — Voici une estimation des revenus privés pour quelques années caractéristiques de l'entre-deux guerres, établie à partir des calculs de Dugé de Bernonville (Annuaire « La France Economique », dans la *Revue d'Economie Politique*).

TABLEAU 3

ANNÉES	SALAIRES ET TRAITEMENTS	REVENUS DES CAPITAUX		REVENUS MIXTES			PENSIONS ET RETRAITES	TOTAL GÉNÉRAL (ARRONDI)
		Valeurs mobilières	Propriété bâtie	Agriculture (y compris loyer de la terre)	Industrie et commerce (non compris dividendes des Sociétés)	Professions libérales		
1913..	15,7	4,5	2,6	8,4	4,0	0,6	0,5	36
1920..	57,4	11,8	3,5	18,5	14,6	1,9	2,9	110
1930..	122,2	28,8	13,3	35,2	26,7	4,4	12,2	243
1935..	86,5	21,2	12,5	18,6	15,5	3,8	13,6	772
1938..	133	26,5	14	36,2	21,3	5	15,8	252

[1] L'évaluation n° 1 est celle de COLSON, pour l'année 1913 (*Cours d'économie politique*, III, p. 402); le n° 2 est celle de LAVERGNE et Paul HENRY (*La richesse de la France*, Paris, 1908, chap. III); l'évaluation n° 3 a été publiée sans nom d'auteur dans la *Revue polit., et parlement.*, 15 oct. 1925.

438. — Evolution de la répartition de 1938 à 1947. — Depuis 1938, R. Froment et P. Gavanier [1] ont mis à jour ces calculs, en enrichissant du reste la classification qui, en devenant plus réaliste, a perdu de sa simplicité première. Huit catégories sont données qui pourraient toutefois être regroupées à l'intérieur des trois familles primitives.

Tableau 4

	1938			1947		
	REVENUS MILLIARDS DE FRANCS	%		REVENUS MILLIARDS DE FRANCS	%	
Revenus du travail	149	40		1.328	42	
Pensions, retraites, secours	21	5,5	46,5	171	5	53
Allocations familiales et Assurances sociales ..	3	1		182	6	
Revenus mixtes	137	37		1.402	44,5	
Revenus du capital						
Mobilier	21	5,5		44	1,5	
Propriété bâtie	15	4		— 50	—1,5	
Propriété non bâtie	7	2	16,5	60	2	2,5
Service de la dette de l'Etat et des collectivités	18	5		11	0,5	
TOTAL DES REVENUS ...	371	100		3.148	100	

La lecture de ce tableau conduit aux remarques suivantes :

1° La part des revenus du travail est allée, en augmentant de 1938 à 1947 (de 46,5 à 53 %). L'augmentation la plus importante est due à l'intervention des allocations familiales et des assurances sociales (6 % du total des revenus en 1947 contre 3 % en 1938).

2° La part des revenus mixtes est allée aussi en s'ac-

Cf. R. FROMENT et P. GAVANIER, *Le revenu national français* (*Rev. d'économie politique*, 1947, p. 921); et *Revenu national et comptabilité économique* (*Rev. d'économie politique*, 1948, p. 738).

croissant de 31 % en 1913 à 37 % en 1938, et à 44,5% en 1947.

3° La constatation la plus frappante est relative à la diminution de la part des revenus du capital que nous voyons baisser de 25,5 % en 1913 à 16,5 % en 1938 et à 2,5 % en 1947. Si les revenus de la propriété non bâtie ont gardé la même importance relative (2 % du total) on voit par contre que tous les autres chefs de revenus du capital ont subi une baisse importante, les revenus de la propriété bâtie étant même devenus négatifs.

439. — La répartition par branches d'activité. — On peut rechercher comment est réparti le revenu national par grandes branches d'activité. Voici à cet égard le résultat des estimations effectuées par Froment et Gavanier pour les années 1938 et 1947 [1].

TABLEAU 5

	1938		1947	
	VALEURS AJOUTÉES AU COUT DES FACTEURS MILLIARDS DE FRS	%	VALEURS AJOUTÉES AU COUT DES FACTEURS MILLIARDS DE FRS	%
Agriculture, forêt, pêche	78	23,5	725	25
Industrie.....	127	38,5	1.153	39
Transports	26	8	200	7
Commerce.....	52	16	692	24
Services.....	32	10	213	7
Logements	13	4	— 50	— 2
Production nette au coût des facteurs..	328	100	2.933	100

On voit d'une manière générale que les proportions restent sensiblement les mêmes avant et après la deuxième guerre mondiale. Il faut toutefois noter : *a*) l'augmentation de la part du commerce (de 16 à 24 %) ; *b*) la diminution de la part des services (de 10 à 7 %) ; la diminution frappante de la part attribuée aux logements, cette part étant même devenue négative. La loi du 1er sep-

[1] Cf. *Revue d'économie politique*, 1948, p. 789.

tembre 1948 relative aux nouveaux loyers a permis de rattraper progressivement cet écart depuis 1947.

2° *L'établissement des comptes de la nation.*

Depuis qu'existe une *Commission des comptes et des budgets économiques*, la présentation de la répartition du revenu national a changé d'aspect. On ne se pose plus exactement les mêmes problèmes. Ce n'est plus tellement la répartition des revenus d'après la classe sociale à laquelle appartient le bénéficiaire qui retient l'attention. C'est la répartition d'après la nature et l'origine des revenus. Référons-nous au rapport sur les comptes de la nation publié chaque année par le *Service des Etudes économiques et financières* devenu *Direction de la Prévision Économique* depuis 1965 et l'*Institut national de la Statistique et des Etudes économiques*.

440. — Produit national et revenu national. — On se reportera aux définitions données au tome I. Le produit national brut au prix du marché a atteint le niveau de 537 milliards de nouveaux francs en 1967, et le revenu national net au coût de facteurs 405 milliards de nouveaux francs.

441. — Répartition du Revenu national. — Il s'agit de savoir maintenant comment se répartit le revenu national selon la nouvelle présentation de la Commission. C'est la répartition proportionnelle (en %) que nous relevons :

	1958	1962	1967	1970
Rémunération des salariés	58,3	60,7	61,9	62,0
Revenu de la propriété et de l'entreprise allant aux particuliers.	36,0	34,0	32,0	29,4
Revenu de la propriété et de l'entreprise allant aux sociétés....	6,7	6,2	6,8	9,0
Revenu de la propriété et de l'entreprise allant aux administrations publiques.....	— 1.0	— 0,9	— 0,7	— 0,4
Revenu national	100,0	100,0	100,0	100,0

Le terme négatif — 1 s'interprète comme suit : au lieu d'avoir reçu, les administrations ont fourni aux entreprises des subventions par exemple.

441 bis. — La politique des revenus. — Pour un esprit qui demeure persuadé que les revenus se forment selon des mécanismes qui assurent chacun de retirer de sa participation à la production ce qui lui revient en propre, il n'y a pas à envisager une politique des revenus. Pour celui au contraire qui a toujours pensé que les revenus ainsi formés, s'ils sont justes au sens économique, ne le sont pas au sens humain, ce terme de politique des revenus n'a rien de nouveau : c'est la fonction de toute politique de corriger les imperfections de la répartition primaire (*supra*, nº 257). Or voici que, depuis quelques années (1963), cette expression prend une allure nouvelle. On dirait qu'avec une politique des revenus une économie d'un type nouveau s'instaure. Une multitude d'ouvrages, d'articles, de rapports se sont écrits sur ce thème [1].

La politique dite des revenus a été liée au problème de la croissance. Il s'agit de savoir si, dans un processus de croissance du produit national, la répartition des fruits de la croissance se fait équitablement entre les différents groupes. Il faut rappeler ici ce qu'est le concept de frustration : même si votre revenu croît, s'il croît moins que celui du voisin, ou si du moins vous avez l'impression que sa croissance est inférieure à celui d'un autre partenaire, alors vous vous sentez frustré!

La politique des revenus est un « ensemble d'orientations indicatives ou concertées, qui, au niveau de la formation des ressources dans le cadre d'un régime donné et devant l'opinion publique, tendent simultanément à la diffusion équitable d'un produit croissant et à l'équilibre correct des relations économiques » (Courthéoux).

La Hollande, la Grande-Bretagne, la Suède sont entrées dans cette voie. A la suite de la grève des houillères de 1963, la France a tenté à son tour une expérience, à vrai dire assez timide. Elle n'a en particulier pas empêché l'explosion sociale de mai 68. La grande difficulté, avant d'agir correctement, c'est d'avoir une connaissance exacte des disparités des revenus. Des commissions se sont formées à cet égard. En fin de compte les résultats sont encore très modestes. La connaissance du présent est,

---

[1] Nous en citons quelques-uns :
J.-P. COURTHÉOUX, *La politique des revenus*, P.U.F., 1968; *La politique des revenus*, Coll. « Que sais-je ? » (nº 1222); *Attitudes collectives et Croissance économique*, Rivière, 1969; A. BARJONET, *Blocage des salaires et politique des revenus*, Economie et politique, mai-juin 1964; J. LECAILLON, *Croissance et politique des revenus*, 1964; *La politique des revenus*, 1965; COULBOIS, *Eléments pour une théorie de la politique des revenus*, Paris, 1967.

en cette matière, plus difficile que la déduction logique et que l'anticipation de l'avenir.

P. Massé, alors qu'il était commissaire général au Plan, a eu une grande part dans la mise en forme du problème [1]. Plusieurs formules ont été proposées, on retiendra celles de *nouveau contrat social* (Edgar Faure), de *contrat de sécurité*, de *contrat de progrès*, de *contrat* de *socialisme réduit aux acquêts*.

Précisons qu'un *Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts* [2] (C.E.R.C.) a été créé par un Décret du 18 avril 1966, et placé auprès du Commissariat général du Plan. C'est une sorte de Conseil des Sages chargé d'aider à la planification en *valeur* que le Ve Plan a inauguré, c'est-à-dire une planification qui tient compte des changements de valeur, des variations de prix relatifs à monnaie constante.

La politique des revenus devrait assurer la croissance, éviter l'inflation, empêcher que les revenus progressent plus vite que la productivité des facteurs, et assurer une meilleur répartition. Elle ne devrait pas se borner à une seule politique des salaires, mais être une politique de tous les revenus, y compris les profits (Coulbois).

---

[1] Cf. P. Massé et P. Bernard, *Les dividendes du progrès*, Paris, 1969.

[2] Ce C.E.R.C. publie des *Documents*, 30, rue Las-Cases, Paris (7e). — Le n° 1 (1er trimestre 1969) donne un exposé des « Surplus de productivité globale et des comptes de surplus », et le n° 2 (2e trimestre 1969) une analyse des « Prix Coûts et Revenus en France de 1949 à 1968 ».

CHAPITRE II

L'EMPLOI DES REVENUS CONSOMMATION ET ÉPARGNE

Nous avons essayé de comprendre comment se forment les revenus fondamentaux. Nous venons de voir comment le revenu total de la nation se distribuait, soit entre les individus, soit entre les groupes. Il reste une dernière étape dans l'analyse. Comment ces revenus sont-ils employés ou dépensés. C'est le problème de la consommation.

442. — Problème en voie de renouvellement. — La consommation a été longtemps négligée par les économistes, comme si elle était étrangère à leur science [1]. Cela tenait à ce qu'on la considérait comme relevant des disciplines annexes à l'économie politique : la morale, l'hygiène ou la démographie. La consommation est une destruction, une disparition de richesses préalablement produites. Or, l'économiste s'intéressait avant tout à la production, à la partie positive de l'acte économique. Mais en réfléchissant davantage, on s'est aperçu que la consommation constitue le but, la fin de l'acte économique. C'est elle qui en dernière analyse donne sa valeur à la production.

Un autre motif de renouvellement doit être invoqué. C'est l'importance donnée par Keynes, son école et ses successeurs aux problèmes de la consommation. La propension marginale à la consommation est une des trois variables indépendantes du système keynesien, dont le comportement et les variations permettent de comprendre l'équilibre et les variations du système.

On pourrait ajouter un dernier motif : c'est l'influence

---

[1] Cf. J.-M. JEANNENEY, *La Consommation, Traité d'Economie Politique*, publié sous la direction de L. BAUDIN, Dalloz, 1953, tome II, p. 904. — Roger VUARIDEL, *La demande des consommateurs, Epistémologie et Règles du choix économique*, 1958.

qu'exerce sur la théorie contemporaine la notion de *structure*. On a découvert notamment que la structure d'un budget de dépenses, selon ses composantes fondamentales, et les variations de cette structure permettaient de comprendre, à leur tour, les caractères actuels et les tendances à venir de l'équilibre économique.

Section I. — La structure des consommations.

Il y a plusieurs niveaux d'observation possibles. On peut se placer à l'étage de la plus petite unité de consommation possible : le foyer ou le ménage. On peut à l'extrême se placer à l'étage le plus élevé et étudier des consommations globales, nationales. Entre ces extrêmes on pourrait envisager des groupes ou des secteurs intermédiaires. Cependant dès que l'on quitte le secteur domestique (celui de la maison : *domus*), on ne s'occupe plus de la consommation à l'échelle humaine, c'est un problème de comptabilité que l'on pose où l'on traite d'*entités* plus que de *réalités*.

§ 1er. — Les consommations familiales.

Si l'on adoptait le langage contemporain on parlerait d'une analyse microscopique. Mais ce microcosme, que constitue le ménage, est bien l'unité fondamentale de consommation. On se demande alors quelle est la structure des dépenses d'un budget. Cette structure dépend comme on peut s'y attendre, de la composition qualitative et quantitative de la famille considérée.

443. — La structure d'un budget familial. — En France la commission centrale pour l'étude du coût de la vie avait admis en 1930 que la dépense d'une famille ouvrière de quatre personnes se décomposait de la manière suivante :

Alimentation	60
Éclairage et chauffage.....	5
Logement	10
Habillement	15
Divers	10
	100

Voici le tableau rassemblant les résultats d'une enquête par sondage faite par le C.R.E.D.O.C. en 1956 pour la France.

TABLEAU 6. — *Répartition des dépenses pour quelques classes de revenus* (% de la dépense totale).
Population non agricole — France (1956).

DÉSIGNATION	REVENU DU MÉNAGE EN MILLIERS DE F PAR AN					
	1-2	3-4	5-6	8-10	15 et plus	Ensemble
Unités de consommation par ménage	1,32	1,75	2,35	2,78	3,06	2,22
Nombre de ménages	1 576	1 847	1 735	1 985	969	17 412
Alimentation	56,1	52,1	51,0	43,5	33,0	45,0
Habillement	8,5	10,9	12,1	11,9	12,8	12,1
Logement (loyer, domestiques)	5,4	5,9	4,4	5,7	8,8	6,0
Equipement du logement.	2,3	4,0	4,7	5,5	4,5	4,8
Chauffage, éclairage.....	13,1	9,6	8,1	7,5	7,1	8,1
Hygiène et santé	7,3	5,3	5,3	5,8	5,5	5,7
Transports, vacances....	1,6	4,9	6,0	10,3	15,7	9,0
Culture, loisirs	4,0	5,0	5,4	6,5	7,7	6,1
Dépenses diverses	1,7	2,3	3,0	3,3	4,9	3,2
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consommation totale (en francs)	2 674	4 947	7 359	10 506	19 233	7 840
Ressources (déclarées) ..	1 489	3 465	5 448	8 839	21 727	6 492

SOURCE : « La consommation des ménages français en 1956 », *Consommation*, 1960, 3, p. 160-161.

On voit ainsi que plus le niveau de vie est élevé, plus est faible la part des dépenses d'alimentation et plus sont fortes la part de l'habillement et des dépenses diverses. La part de l'habitation paraît à peu près constante.

§ 2. — Les consommations globales.

On doit se référer aux résultats d'une comptabilité globale ou « agrégative ».

444. — Dépenses et épargne des particuliers. — Voici un simple aperçu des principales rubriques présentées et de l'ordre de grandeur des dépenses correspondantes pour l'année 1953[1].

	Milliards d'anciens francs	%
Achat de produits alimentaires et de tabac ..	4.160	42
Achat de biens industriels non durables	880	8,8
Achat d'articles textiles et d'habillement ..	1.390	14
Achat d'autres biens durables	960	9,6
Dépenses pour fournitures de services	1.710	17,2
Impôts directs à la charge des particuliers ..	320	3,2
Contributions personnelles de Sécurité sociale	200	2
Épargne des particuliers	320	3,2
Total des revenus distribués.....	9.940	100,0

445. — Utilisation du produit national. — La commission des comptes et des budgets économiques, après avoir donné les tableaux de la formation et de la répartition du produit national fournit aussi le tableau de l'utilisation ou de la dépense de ce produit national selon les rubriques suivantes, dont nous donnons les proportions pour l'année 1972 :

Consommation privée.....	59,7
Consommation publique	12,3
Formation brute de capital.....	27,1
Exportations nettes de biens et services et importations nettes de revenus extérieurs	0,9
Produit national brut.....	100,0

446. — La structure de la consommation française. — Les deux tableaux 7 et 8 donnent des indications sur la consommation intérieure des ménages français par produits (7) et par catégories socio-professionnelles (8).

---

[1] Conjoncture Economique, *Conseil Economique*, 1er septembre 1955, p. 416. Les revenus distribués en 1959 ont été de 133 milliards de nouveaux francs; les proportions de consommation demeurent sensiblement les mêmes.

TABLEAU 7. — *Consommation intérieure totale des particuliers aux prix de 1956.*

DÉSIGNATION	1950 millions de francs	1950 %	1958 millions de francs	1958 %	1965 millions de francs	1965 %
1. Alimentation et boissons :						
11. Produits à base de céréales	5 347	5,8	6 595	4,9	7 548	4,0
12. Légumes	3 777	4,1	4 793	3,6	5 361	2,8
13. Fruits	2 288	2,5	3 237	2,4	4 599	2,4
14. Viandes	9 558	10,4	13 671	10,2	17 992	9,6
15. Volailles, œufs, poissons	4 705	5,1	5 896	4,4	7 201	3,8
16. Lait et fromages	3 438	3,7	4 611	3,5	5 550	3,0
17. Corps gras	3 244	3,5	4 390	3,3	5 247	2,8
18. Autres produits alimentaires	2 174	2,4	2 937	2,2	3 965	2,1
19. Boissons	8 187	8,9	9 533	7,1	12 782	6,8
Total alimentation et boissons	42 718	46,4	55 663	41,6	70 245	37,3
2. Habillement	12 220	13,3	17 324	13,0	24 076	12,8
3. Habitation	14 966	16,3	21 843	16,3	31 304	16,5
4. Hygiène et soins	5 745	6,2	11 391	8,5	19 701	10,5
5. Transports et communications	5 286	5,7	9 780	7,3	17 057	9,1
6. Culture, loisirs, distractions	6 275	6,8	10 248	7,7	15 778	8,4
7. Hôtels, cafés, restaurants 8. Consommations diverses	4 845	5,3	7 467	5,6	10 227	5,4
Total consommations non alimentaires	49 337	53,6	78 053	58,4	118 143	62,7
Total général	92 055	100,0	133 716	100,0	188 388	100,0

SOURCE : « Consommation », *Annales du C.R.E.D.O.C.*, 1967, n° 1, p. 36-41.

TABLEAU 8. — *Consommation moyenne par ménage, suivant la catégorie socio-professionnelle,* France (1956) (en pourcentages.)

CATÉGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Montant total de la consommation annuelle (F)	Alimentation	Habillement	Habitation	Hygiène et santé	Transports vacances	Tabac, culture, loisirs	Divers
Exploitants agricoles	8 560	55,8	10,5	16,0	5,7	5,3	3,5	2,7
Salariés agricoles	5 541	58,5	12,2	14,4	5,5	2,4	4,4	8,8
Industriels et gros commerçants	14 899	35,7	13,0	20,1	6,3	16,2	5,7	3,0
Artisans	8 453	44,3	11,3	19,4	5,5	10,9	5,6	3,0
Petits commerçants	10 564	39,7	11,1	20,7	6,7	14,1	5,2	2,5
Patrons de l'industrie et du commerce	10 194	40,6	11,5	20,2	6,2	13,4	5,4	2,7
Professions libérales et cadres supérieurs	18 511	27,8	12,5	20,4	5,9	17,1	12,8	3,5
Cadres moyens.....	11 572	37,0	13,4	19,3	5,5	13,5	7,8	3,5
Employés	8 386	45,1	13,4	18,4	6,1	7,6	6,3	3,1
Ouvriers	8 045	50,5	12,4	17,1	5,1	6,0	5,8	3,1
Personnel de service	5 086	48,7	13,3	18,0	5,9	6,4	4,9	2,8
Inactifs	4 486	50,7	10,6	19,9	6,6	4,7	4,7	2,8
Ensemble	7 847	46,3	12,0	18,4	5,8	8,5	6,0	3,0

SOURCE : « La consommation des ménages français en 1956 », *consommation*, **1960, n° 2, p. 106-109.**

Section II. — **La fonction consommation.**

Ces données présentées sous forme descriptive structurelle sont reprises par le théoricien qui essaie de les enchâsser dans un moule fonctionnel. Si l'on appelle C la consommation, et R le revenu, la fonction consommation s'exprime par la relation fonctionnelle générale et implicite : $C = f(R)$. En appelant E l'épargne on définirait aussi bien une fonction épargne $E = \varphi(R)$

447. — Rappel des lois de Engel. — Les lois de Engel que nous avons déjà exposées au tome I, (n° 166 et n° 502) étaient une manière d'expliciter la fonction f. La formule choisie était alors une formule linéaire (ou du premier degré) de type

$$C = aR + b$$

Le rapport de $\frac{dC}{dR}$ (propension marginale à la consommation) à la propension moyenne $\frac{C}{R}$, exprimant le coefficient d'élasticité de la consommation par rapport au revenu, permettait d'exprimer les trois lois classiques de Engel :

$\eta = \frac{dC}{dR} : \frac{C}{R}$

1) Pour les dépenses d'alimentation $\eta < 1$

2) Pour les dépenses logement et de vêtement $\eta = 1$

3) Pour les dépenses diverses et l'épargne $\eta > 1$.

448. — Taux de dilatabilité et taux de compressibilité. — Keynes a mis en valeur la propension marginale à la consommation. Mais sa théorie ne tient pas compte du fait de savoir si dR est positif ou négatif. Or on se rend compte en analysant l'attitude psychologique du consommateur que la propension à la dépense lorsque le revenu baisse n'est pas du tout l'inverse de la propension à la dépense lorsque le revenu hausse.

De là vient l'idée de créer deux notions nouvelles.

Le taux de *dilatabilité* correspond à $\frac{dC}{dR}$ lorsque dR est positif.

Le taux de *compressibilité* correspond à $\frac{dC}{dR}$ lorsque dR est négatif [1].

Jeanneney a montré que le taux de compressibilité est en général inférieur au taux de dilatabilité. On est toujours beaucoup plus enclin à accroître sa consommation lorsque le revenu croît que l'on ne consent à la diminuer lorsque le revenu décroît. C'est là un phénomène d'inertie ou de résistance au changement défavorable dont on peut donner d'autres manifestations.

449. — L'effet Modigliani-Duesenberry. — Deux économètres de l'école américaine, travaillant d'abord indépendamment l'un de l'autre durant les années 1947-1949, ont attaché leur nom à une liaison exprimant l'inertie des phénomènes de consommation [2]. Si travaillant au temps t nous cherchons une liaison linéaire entre C et R, au lieu de rattacher uniquement C_t au temps t à R_t au temps t, on se demande si C n'est pas lié aussi à un R_o d'un temps antérieur. En particulier, si l'on considère dans le passé le plus proche l'année qui a réalisé le plus haut revenu réel par tête, on s'aperçoit que la liaison C_t R_t est de beaucoup améliorée si l'on tient compte de R_o.

La fonction est exprimée par nos auteurs en terme d'épargne E, l'épargne étant le complément de la consommation.

Si l'on établit le rapport $\frac{R_t - R^o}{R_t}$ (que Modigliani dénomme *cyclical income index*) on voit que

$$\frac{E_t}{R_t} = \alpha + \beta \frac{R_t - R_o}{R_t}.$$

C'est là une expression de ce qu'on pourrait appeler la *mémoire* de l'économie. Les sujets agissent en fonction de leur souvenir du passé le meilleur autant qu'en fonction des événements présents.

450. — Effet-crémaillère (ratchet effect) et effet-imitation (demonstration effect). — De cet effet sou-

---

[1] Ces deux expressions sont dues à Guilbaud (I. S. E. A., Série B, annexe 5, p. 54) et à Jeanneney (*op. cit.*, p. 919).

[2] Cf. Franco MODIGLIANI, *Fluctuations in the Saving Income Ratio*, Part. V de *Studies in Income and Wealth*, vol. 11, N. B. E. R., 1949; James S. DUESENBERRY, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard, 1952.

venir on peut rapprocher deux autres effets qui ont été dénommés par Duesenberry [1].

L'effet-crémaillère marque la résistance à la baisse des sujets économiques qui n'aiment pas réduire leur satisfaction, si la conjoncture cependant les y invitait. Il existe une sorte d'*irréversibilité* de la consommation du revenu. Le mot de crémaillère évoque bien cette tendance : une dent empêche le véhicule de redescendre une pente péniblement montée.

Tandis que l'*effet-crémaillère* exprime l'attraction des hausses dans le temps, l'*effet-imitation* traduit l'attraction des consommations de biens supérieurs dans l'espace : le consommateur croit que la jouissance des biens de qualité supérieure dont il est privé est désirable en soi. L'idée que les autres vous sont supérieurs, comme s'il y avait une démonstration de leur supériorité, vous dégoûte de vos satisfactions actuelles.

Si le philosophe français G. Tarde [2] avait eu des disciples économistes, ils n'auraient pas eu de peine à découvrir dans la philosophie de l'*imitation* ces effets psychologiques qui ont aujourd'hui une si grande vogue théorique.

451. — Le C.R.E.D.O.C. — En 1953 a été créé le *Centre de recherches et de documentation sur la consommation* connu désormais par le sigle C.R.E.D.O.C. Cette création s'est faite sur l'initiative du commissariat général à la Productivité, dans le cadre de l'Association Française pour l'accroissement de la Productivité. Les travaux du C.R.E.D.O.C. se développent dans les quatre lignes suivantes : 1) Etude de l'évolution de la consommation globale par produit et par groupe socio-professionnel; 2) Analyse du comportement du consommateur et économétrie de la demande; 3) Etablissement de perspectives de consommation à moyen terme; 4) Méthodologie de l'étude de marché des biens de consommation. Les résultats de ces travaux sont publiés dans la revue trimestrielle *Consommation* [3].

---

[1] *Op. cit.*, p. 27 et 114.

[2] Cf. A. TARDE, *Les lois de l'imitation*, 1890.

[3] Voir en particulier dans le n° 4 de cette revue octobre-décembre 1960 l'article de E. LISLE, *L'épargne et l'épargnant : orientation théoriques récentes*. — V. également *Revue Economique*, mars 1961, n° 2 consacré à la consommation.

452. — La théorie du revenu permanent. — Cette théorie a été plus spécialement mise en valeur par un professeur de Chicago, Milton Friedman[1]. Elle admet que les plans de consommation d'un individu ne dépendent pas uniquement de ses recettes courantes, mais de son revenu antérieur. Pour permettre des vérifications statistiques il vaut mieux raisonner en termes de recettes que de revenu. On est amené à distinguer deux types de recettes : les recettes permanentes R_p et les recettes transitoires R_t. Leur somme constitue les recettes totales : R'.

$$R' = R_p + R_t$$

De la même manière la consommation C' comprend des composantes permanentes déterminées par les habitudes C_p et les composantes transitoires formant les dépenses imprévues, C_t.

$$C' = C_p + C_t$$

En fin de compte, quand on veut expliquer la consommation permanente C_p on arrive à l'expression :

$$C_p = K\,(g,i,p)\,R_p$$

qui s'interprète de la manière suivante : il existe une relation de proportionnalité entre la fraction permanente de la consommation et la fraction permanente du revenu. Le facteur de proportionnalité K dépend lui-même de trois variables indépendantes du revenu, soit : g les goûts, i le taux de l'intérêt et p le patrimoine, d'où l'expression K (g, i, p) [2].

---

[1] M. FRIEDMAN, *A Theory of the Consumption Function* (1957).

[1] Pour une explication plus détaillée, v. J.-C. EICHER, *Consommation et Epargne*, Paris, 1961.

Varii Auctores (Séminaire J.-B. Say).

Une contribution à la théorie du revenu permanent. P. U. F. 1965.

SEPTIÈME PARTIE

LES ÉCHANGES ÉCONOMIQUES DANS LE CADRE INTERNATIONAL

---

453. — L'hétérogénéité politique du monde. — Les études que nous avons faites jusqu'alors ont été menées en faisant abstraction de l'existence *des* nations, ou du moins elles se sont situées dans le cadre *d'une* seule nation. Or, en fait, le monde est segmenté en une multitude de nations, chacune formant une unité politique distincte. Autrefois, au Moyen Age, on avait rêvé d'un monde homogène et uniforme : c'était l'idée de l'Empire. Mais à partir du XVI^e^ siècle de grandes nations se sont formées : la naissance des Etats modernes a fait éclater l'idée d'empire. Or, la notion d'Etat implique celle d'une autorité souveraine à l'intérieur d'un certain espace. L'espace total est, du fait de ces diverses souverainetés, fractionné en espaces partiels, politiquement irréductibles les uns aux autres. Cette hétérogénéité de l'espace universel influe sur les problèmes économiques, les altère ou les domine. Et c'est ainsi que les échanges économiques internationaux doivent faire l'objet d'une étude séparée.

454. — Le contenu des relations économiques internationales. — Il va falloir se demander comment l'existence des frontières politiques transforme l'étude des relations économiques. Ces relations se ramènent à trois types de mouvements : des mouvements humains (mouvements démographiques), des déplacements matériels

(mouvements de marchandises), des échanges de valeurs (mouvements de monnaies et de capitaux).

455. — Les mouvements démographiques internationaux. — Nous ne les traiterons pas d'une manière séparée à cette place, étant donné que cette étude a été déjà faite au tome I du *Précis* [*Le soubassement démographique de l'activité économique*, en particulier aux nos 154 et s.]. Par ailleurs, dans la mesure où ces mouvements de populations à travers les frontières donnent lieu à des mouvements de valeurs (le tourisme en particulier), leurs effets économiques se retrouveront avec l'analyse des mouvements internationaux de valeurs. Enfin il faut noter que depuis l'arrêté du 7 août 1961 les mouvements internationaux d'hommes ne font plus partie du programme d'économie politique de deuxième année, mais relèvent du cours de Démographie (2e année).

456. — Justification du plan d'exposition. — Nous nous proposons d'exposer les relations économiques internationales selon le plan suivant. Dans un titre premier nous essaierons de donner les bases de l'*évaluation et de la structure* des mouvements internationaux. Nous passerons ensuite en revue les grandes *théories des échanges internationaux*. Un titre III sera réservé aux délicats problèmes posés par l'hétérogénéité des monnaies, c'est-à-dire aux *changes internationaux*. Nous regrouperons enfin dans un titre IV l'ensemble des *problèmes politiques, commerciaux et monétaires*, de l'économie internationale.

TITRE PREMIER

ÉVALUATION, STRUCTURE ET BALANCE DES MOUVEMENTS ÉCONOMIQUES INTERNATIONAUX

Nous commencerons par l'étude des mouvements commerciaux, c'est-à-dire des mouvements de marchandises qui ont traditionnellement formé la partie la mieux connue des échanges internationaux. Déjà avec eux nous rencontrons l'idée de *balance commerciale*, qui avait retenu l'attention des vieux auteurs mercantilistes. Dans un deuxième chapitre nous élargirons le problème de la balance ou de la comptabilité externe de la nation, sous le titre le plus couramment admis aujourd'hui de *balance des paiements*.

CHAPITRE PREMIER

LES MOUVEMENTS INTERNATIONAUX DE MARCHANDISES

457. — Commerce international ou extérieur. — Le mot commerce est bien approprié. Le terme « merx » veut bien dire « marchandise ». Quand nous parlons ainsi de commerce international, nous envisageons les mouvements de marchandises par-delà les frontières. Les sujets du commerce international ne sont pas ordinairement les Nations ou les Etats, mais les personnes privées habitant ces Etats différents. On englobe ainsi dans le commerce international d'un pays les échanges entre une métropole et ses territoires d'outre-mer, même à supposer que ceux-ci ne forment pas un Etat. Dans ce cas, le nom de *commerce extérieur* conviendrait peut-être mieux, par opposition au *commerce intérieur*, sous-entendu intérieur à la métropole. Pratiquement les deux expressions, commerce international et commerce extérieur sont assimilées.

Ces mouvements de marchandises, il convient de les observer pour connaître leur nature, leur structure, leur évolution.

SECTION I. — L'établissement des statistiques.

458. — Commerce général et commerce spécial. — Lorsque des marchandises arrivant de l'extérieur franchissent notre frontière douanière, l'importateur déclare aux agents de la douane quelle destination il entend leur donner. Les unes seront *mises dans la consommation* et passibles des droits d'entrée; d'autres ne feront que traverser notre pays (marchandises *en transit*); d'autres seront *transbordées*, *réexportées*, ou placées dans un *entrepôt*, ou soumises au régime spécial de l'*admission temporaire*. C'est d'après ces diverses destinations que l'on distingue, en France et dans la plupart des pays, le commerce général du commerce spécial.

Le commerce général. — Il comprend à *l'importation* toutes les marchandises qui pénètrent en France et *à l'exportation* toutes celles qui en sortent, quelles que soient leur origine, leur provenance et leur destination.

Le commerce spécial. — 1° Il comprend *à l'importation* les marchandises *mises en consommation*, c'est-à-dire les marchandises importées qui sont exemptes de droits de douane, et les marchandises qui, soumises aux droits, les ont acquittés. Les marchandises déclarées, pour la réexportation, le transit, l'entrepôt, l'admission temporaire, ne figurent pas au commerce spécial; mais si plus tard l'importateur, se ravisant, change leur destination et les met en consommation, elles deviennent passibles des droits de douanes et rentrent dans le commerce spécial.

2° Il comprend *à l'exportation* toutes les marchandises d'origine nationale qui sortent de France et les marchandises d'origine étrangère qui ont été nationalisées par leur entrée sur le territoire français soit en franchise, si elles étaient exemptes des droits de douane, soit après le paiement des droits, si elles y étaient soumises. Celles qui ressortent après avoir bénéficié du régime spécial du transit, de l'entrepôt ou de l'admission temporaire, n'y figurent pas.

Pour comparer le commerce extérieur de plusieurs pays, ou d'un même pays à diverses époques, *on utilise de préférence les résultats statistiques du commerce spécial*, parce qu'ils sont *plus significatifs* et *mieux connus* que ceux du commerce général. En effet, le commerce spécial ne comprend que les importations les plus intéressantes, celles des produits mis en consommation en France et non celles des marchandises qui entrent pour ressortir aussitôt. De plus, la plupart des marchandises qui figurent au commerce spécial sont passibles de droits de douane et font par suite l'objet de vérifications attentives.

459. — Statistiques en poids et en valeurs. — Les statistiques françaises indiquent les résultats du commerce extérieur *en poids et en valeurs*. Les résultats en poids n'ont qu'un intérêt secondaire (sauf au point de vue des transports), car l'addition de tonnes de marchandises hétérogènes (houille, dentelles, automobiles) ne fournit pas des renseignements très instructifs. Ils pourraient cependant servir à contrôler l'influence du changement des prix sur les résultats en valeurs du commerce exté-

rieur, si, d'une année à l'autre, les importations et les exportations se composaient des mêmes marchandises de même qualité dans la même proportion, hypothèse qui ne se réalise jamais. Beaucoup plus utiles sont les statistiques en valeurs.

Les milliards de francs qui représentent chaque année *la valeur* de nos importations et celle de nos exportations sont le produit de la multiplication de deux facteurs : *les quantités* et *les prix* des marchandises importées et exportées. Les quantités sont enregistrées par les agents des douanes, à qui les marchandises doivent être présentées au moment où elles franchissent la frontière. Les prix applicables à ces marchandises ont été fixés par des méthodes qui, en France, ont varié au cours du XIX^e^ siècle jusqu'à nos jours. De 1826 à 1847 on appliquait toujours le même prix. De 1847 à 1916 *une commission permanente des valeurs en douane* procédait chaque année à un arbitrage, c'est-à-dire à la détermination d'un prix moyen. Depuis 1920 le système des *valeurs arbitrées* a été remplacé par celui des *valeurs déclarées* par les importateurs ou les exportateurs.

La valeur qui est exprimée dans les statistiques, en France et dans la plupart des pays, est celle de la marchandise au moment où elle franchit la frontière. Selon le vocabulaire du droit commercial elle est F.O.B. (*free on board*) à l'exportation et C.I.F. (*cost insurance freight*) ou C.A.F. (*coût, assurance, fret*) si l'on parle français, à l'importation (comprenant alors le coût étranger augmenté des frais d'assurance et de transport).

Les Services statistiques publient en outre des *indices du volume* des importations et des exportations.

460. — Sources statistiques. — Nos statistiques douanières sont rassemblées, publiées et parfois commentées dans de multiples documents. La Direction des Douanes publie une *Statistique mensuelle du Commerce extérieur* et annuellement un *Tableau général du Commerce et de la Navigation*. On peut aussi utilement consulter les publications périodiques de l'*Institut National de la Statistique et des Etudes économiques* (I.N.S.E.E.) (Bulletin mensuel de Statistique, Etudes et Conjoncture, Annuaire statistique), le numéro que la *Revue d'Economie politique* consacre chaque année à *La France économique*, le rapport annuel de la *Banque des Règlements internationaux* (Bâle).

461. — Les erreurs statistiques. — Comme toutes les statistiques, celles concernant le commerce extérieur sont entachées d'erreurs. On peut facilement comprendre d'où viennent ces erreurs. Elles tiennent à la contrebande, aux défaillances du personnel, aux fausses déclarations. Les erreurs inévitables n'empêchent cependant pas d'utiliser ces statistiques à des tâches scientifiques. On peut admettre que les erreurs restent à peu près semblables à elles-mêmes à travers le temps. Ce qu'il faudrait savoir c'est leur ordre de grandeur, c'est-à-dire quelle est l'approximation des mesures. En règle générale les statistiques du pays importateur méritent plus de confiance que celles du pays exportateur, parce que l'entrée des marchandises, généralement passibles de droits de douane, est plus sévèrement contrôlée que leur sortie, qui se fait habituellement en franchise.

462. — Les importations et les exportations du monde entier. — Il ne faut pas imputer au compte des erreurs de statistiques des faits qui s'expliquent très naturellement. Ainsi quand on additionne, d'une part, les valeurs des importations dans tous les pays du monde, et, d'autre part, les valeurs des exportations de tous les pays du monde, on constate que le premier total est supérieur au second. Or la masse des objets exportés par tous les Etats vendeurs est évidemment *identique* à celle des objets importés dans tous les Etats acheteurs : c'est la même masse. Il semble donc que la valeur totale des exportations devait être égale à celle des importations, tandis qu'elle est plus faible. C'est que si la masse des objets vendus est matériellement identique à la masse des objets achetés, leurs valeurs ne sont pas identiques, parce qu'on les calcule *dans des lieux différents*. Le même sac de café a plus de valeur quand il débarque au Havre qu'il n'en avait à son départ de Rio-de-Janeiro. La différence des prix dans le pays d'origine et le pays de destination doit être suffisante pour couvrir les frais de transport et procurer un bénéfice à l'importateur, sinon ce dernier n'aurait pas acheté du café au Brésil pour le revendre en France. Voilà pourquoi la valeur totale des importations surpasse normalement la valeur totale des exportations du monde entier, et le fait que les statistiques commerciales font ressortir cette différence prouve leur exactitude relative.

SECTION II. — La signification des statistiques du commerce extérieur.

463. — Commerce intérieur et commerce extérieur. — Malgré les causes d'erreurs que nous avons signalées, les résultats statistiques du commerce extérieur de chaque Etat ont, à défaut de valeur absolue, *une valeur relative* suffisante pour servir d'éléments de comparaison, pourvu qu'on les utilise avec les précautions nécessaires. Nous les connaissons même mieux que ceux du commerce qui se fait à l'intérieur de chaque pays, parce que les statistiques des échanges entre les habitants d'un même pays sont très incomplètes. Tout ce qu'on peut affirmer, c'est que la valeur totale des importations et des exportations n'est égale qu'à une faible partie de la valeur totale de l'énorme masse des ventes et des achats du commerce intérieur, surtout quand il s'agit d'un grand pays : aux Etats-Unis, par exemple, la première ne représente peut-être pas la centième partie de la seconde [1].

464. — Précautions à prendre pour comparer des statistiques douanières. — Lorsqu'on procède à des interprétations statistiques il faut user de grande prudence avant de tirer des conclusions. Cela est vrai de toute interprétation statistique, mais cela l'est encore plus en matière de commerce extérieur. Les éléments saisis statistiquement dans un même pays à différentes époques ne sont pas dans des appellations identiques toujours les mêmes : les nomenclatures, les pratiques administratives, les tarifications varient. On n'est pas sûr de comparer des éléments comparables. Et cela est encore plus frappant lorsqu'on se livre à des comparaisons internationales de pays à pays : la distinction entre commerce général et commerce spécial n'est pas faite dans tous les pays, ni, si elle est faite, opérée de la même manière, les prix ne sont pas calculés ou observés selon les mêmes méthodes. Il convient donc de rétablir la comparabilité des mesures avant de se livrer à une comparaison.

465. — Le commerce extérieur comme indice de l'activité et de la prospérité économique d'un Etat. — Pour comparer l'activité et la prospérité économiques de

---

[1] FISHER, *Purchasing power of money*, p. 306.

deux Etats ou d'un Etat à diverses époques, on peut alors utiliser les résultats statistiques du commerce extérieur. L'élément de comparaison est soit la *valeur totale* du commerce extérieur (importations et exportations réunies), soit sa *valeur par tête d'habitant*, en divisant la valeur totale par le nombre des habitants, soit le *taux d'accroissement* de l'une et de l'autre à deux époques différentes.

Comparaison du commerce extérieur de deux pays à la même époque. — Les résultats numériques du commerce extérieur ne fournissent pas une bonne mesure comparative de l'*activité économique* de deux pays qui n'ont pas la même étendue, la même variété de ressources naturelles, le même nombre d'habitants. Si l'on considère, par exemple, un très grand pays comme les Etats-Unis, qui pourraient presque se suffire à eux-mêmes, et un pays comme la Belgique, il est clair que le second est obligé d'importer beaucoup plus de produits par tête d'habitant que le premier, parce qu'il est moins bien pourvu de richesses naturelles et parce que ses industries moins variées sont moins capables de subvenir à tous les besoins de la population, et enfin parce que, sur la faible étendue de son territoire, la loi du rendement décroissant fait plus vite sentir ses effets. Le commerce extérieur des Etats-Unis ne représente qu'une très faible partie de l'activité économique du peuple américain.

Le commerce extérieur comme indice de la prospérité d'un pays. — L'accroissement ou le ralentissement du commerce extérieur d'un pays n'est pas un indice infaillible de l'augmentation ou de la diminution de sa prospérité. Il faut rechercher *les causes* qui ont déterminé les changements de valeurs de ses échanges internationaux. De mauvaises récoltes en France ou en Angleterre augmentent leur commerce international, parce qu'elles les obligent à importer une plus grande quantité de grains et à exporter une plus grande quantité de produits pour les payer. — Un pays peut, à partir d'une certaine époque, s'approvisionner à l'étranger d'une matière première qu'il produisait lui-même jusque-là, de la soie brute, par exemple, et exporter une plus grande quantité de tissus de soie qu'auparavant. Son commerce extérieur aura augmenté mais son activité économique se sera simplement détournée d'une branche de production pour se concentrer sur une autre.

De même encore, du jour où un Etat est obligé de payer à d'autres Etats de très nombreuses annuités, comme ce fut le cas de l'Allemagne, de l'Angleterre, de la France, de l'Italie, il faut qu'il augmente ses exportations de marchandises, puisque c'est pour lui l'unique moyen de payer ses dettes à l'étranger, et cependant il est impossible de voir dans ce surcroît d'exportation le signe d'une prospérité plus grande.

Mais quand aucune de ces causes étrangères n'est intervenue il est vrai de dire que l'accroissement du commerce extérieur, calculé par tête d'habitant, et surtout un taux élevé de son accroissement annuel, sont un indice de la prospérité grandissante du pays.

466. — La balance du commerce. — On entend par balance du commerce d'un pays l'ensemble de ses importations et de ses exportations de marchandises. Les premières rendent le pays débiteur de l'étranger et leur valeur figure au passif de cette balance; les secondes le constituent créancier de l'étranger et leur valeur s'inscrit à l'actif de la même balance.

Les mercantilistes qualifiaient la balance du commerce de *favorable* lorsque la valeur des exportations dépassait la valeur des importations et de *défavorable* dans le cas contraire : ils regardaient un surplus d'exportations (ou solde créditeur) comme un gain pour un pays et un surplus d'importations (ou solde débiteurs) comme une perte.

Ces expressions continuent d'être employées dans le sens que leur donnaient les mercantilistes, quoique l'erreur de leur doctrine soit reconnue depuis longtemps. La balance du commerce n'est qu'un des éléments d'une balance économique plus générale que nous allons bientôt analyser. Ce n'est pas sur la balance du commerce tout seul qu'il faut juger du caractère favorable ou défavorable des relations du pays avec le reste du monde. Comme nous allons le voir maintenant, les pays vieillis comme la France ont une balance du commerce déficitaire. Cela ne les a pas empêchés d'être cependant plus riches que des pays jeunes dont la balance du commerce était au contraire normalement excédentaire.

Section III. — Quelques observations statistiques du commerce extérieur français.

§ 1er. — Les tendances générales depuis 1825.

467. — Jusqu'à 1914. — La figure 22 montre que l'histoire de notre commerce extérieur, à partir de 1825, peut se diviser en trois périodes.

1° *De* 1825 *à* 1851. — Sous la Restauration, le règne de Louis-Philippe et la seconde République, notre commerce extérieur ne s'est pas beaucoup développé : en 1851, il n'atteignait pas au total, importations et exportations réunies, la somme de 2 milliards de francs. Les deux courbes qui le représentent sont très peu ascendantes et serpentent l'une autour de l'autre, parce que pendant cette période, tantôt les importations surpassaient les exportations et tantôt elles étaient dépassées par elles.

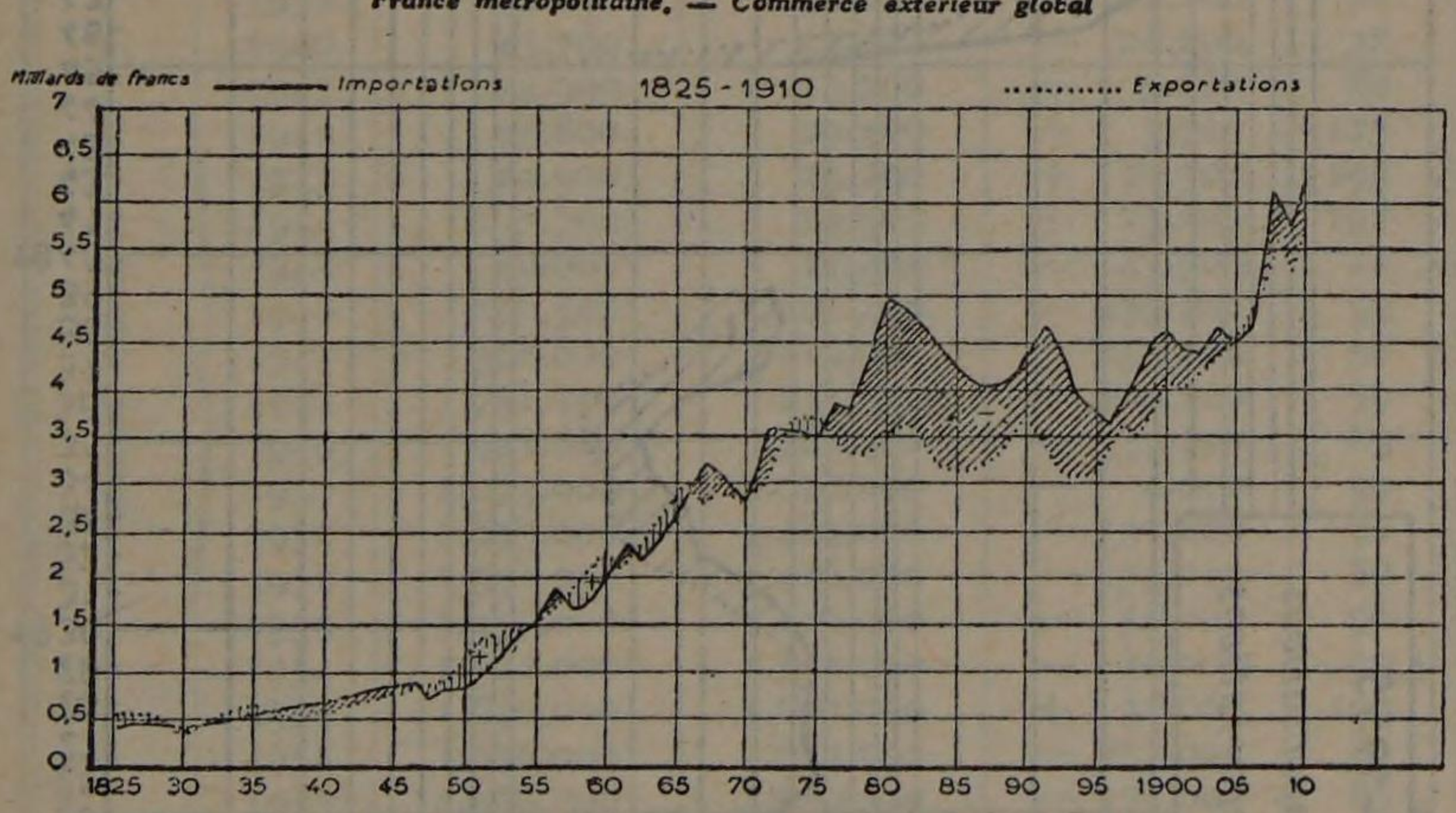


Fig. 22

2° *De* 1851 *à* 1875. — Cette période, qui s'ouvre au début du second Empire et le déborde légèrement, est marquée par un essor notable de notre commerce extérieur. Les courbes figuratives de sa marche prennent une allure nettement ascendante. Elles s'élèvent de moins de 2 milliards de francs à plus de 7 milliards (importations et exportations réunies) ; mais l'augmentation des valeurs de nos achats et de nos ventes est due en partie à la hausse des prix qui s'est manifestée après la découverte des mines d'or de Californie. Les deux courbes figuratives restent très voisines l'une de l'autre et s'enlacent comme dans la période précédente.

3° *De* 1875 *à* 1914. — Cette période est caractérisée par la séparation des deux courbes, qui suivent parfois une manche divergente et qui s'écartent notablement l'une de l'autre, pour se rejoindre en 1905. Pendant une trentaine d'années, la valeur de nos importations a constamment dépassé celle de nos exportations, l'écart atteignant parfois 1 milliard et demi de francs : notre balance du commerce a été continuel-

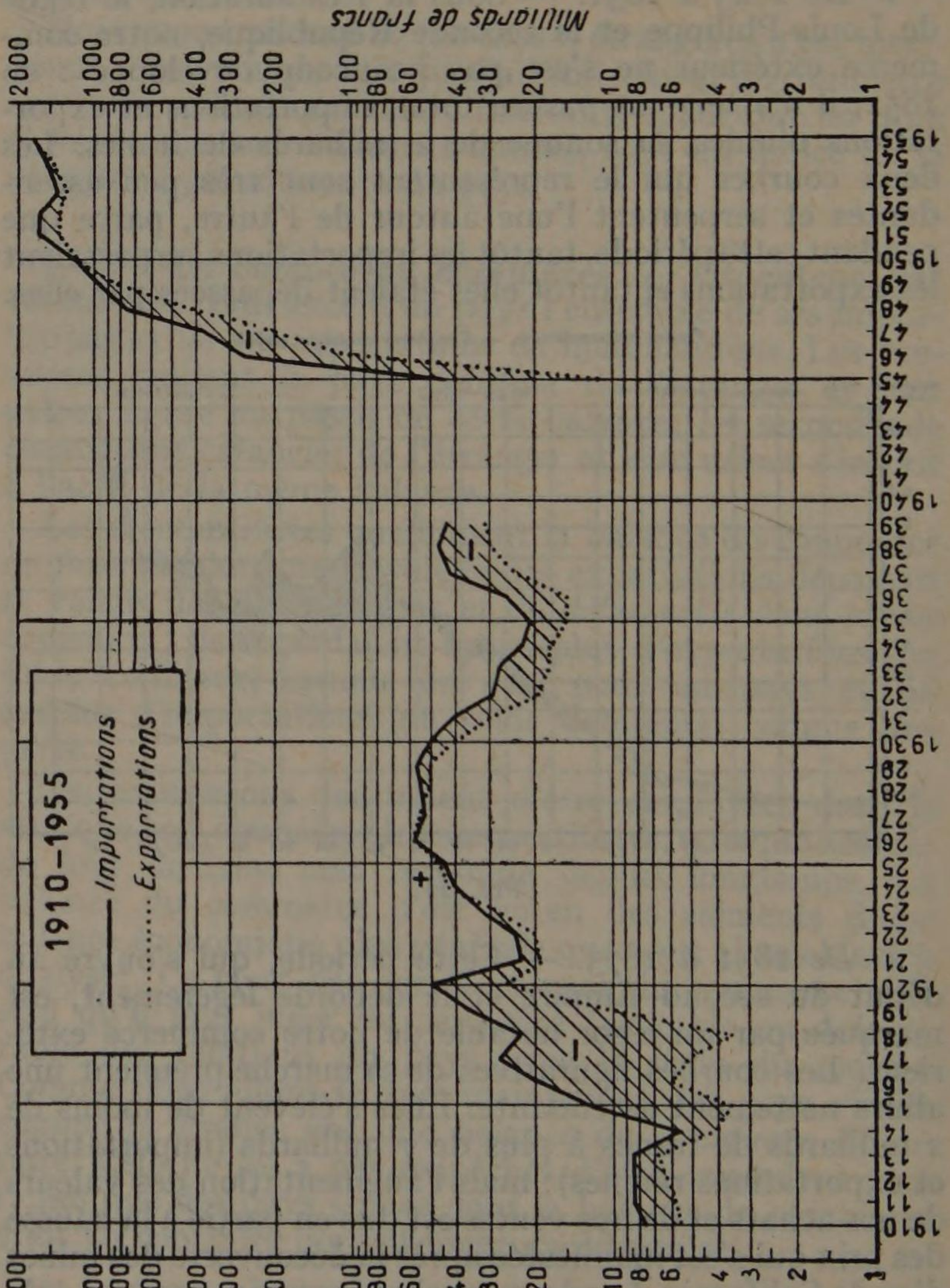


FIG. 23

lement en déficit. A partir de 1905, nos importations surpassent de nouveau nos exportations et, à la veille de la guerre, la valeur annuelle des premières oscillait aux environs de 8 milliards de francs, tandis que celle de nos exportations ne dépassait guère 6 milliards et demi de francs.

468. — De 1914 à nos jours. — La figure 23 nous donne l'évolution continuée des exportations et des importations

TABLEAU 9

	ANNÉES	VALEURS EN MILLIONS DE FRANCS OU DE N.F. Importation I	Exportation E	E — I	% E/I
ANCIENS FRANCS	1913	8.400	6.900	— 1.500	82
	1938	46.000	30.600	— 15.500	66
	1939	43.800	31.600	— 12.200	72
	1940	45.700	17.500	— 28.200	38
	1941	24.900	15.700	— 9.200	62
	1942	25.800	29.500	+ 3.700	115
	1943	12.900	25.200	+ 12.300	195
	1944	7.700	22.900	+ 15.200	197
	1945	54.900	11.400	— 43.500	21
	1946	260.500	101.400	— 159.100	39
	1947	368.800	212.900	— 155.900	58
	1948	731.400	431.300	— 300.100	59
	1949	921.600	782.400	— 139.200	83
	1950	1.073.000	1.077.000	— 4.000	99
	1951	1.615.000	1.484.000	— 131.000	92
	1952	1.591.000	1.416.000	— 175.000	89
	1953	1.457.000	1.406.000	— 51.000	96
	1954	1.522.000	1.512.000	— 10.000	99,4
	1955	1.640.000	1.672.000	+ 32.000	102
	1956	1.976.000	1.623.000	— 353.000	82
	1957	2.266.000	1.889.000	— 377.000	85
	1958	2.355.000	2.153.000	— 202.000	91,5
NOUVEAUX FRANCS	1959	31.016	33.900	+ 2.884	107
	1960	25.149	27.121	+ 2.572	103
	1961	32.992	35.667	+ 2.675	108
	1962	36.365	36.356	— 9	99
	1965	51.059	49.633	— 1.426	97
	1966	58.490	53.780	— 4.710	93
	1967	61.251	56.198	— 5.053	92
	1968	69.163	62.813	— 6.305	91
	1969	90.601	80.570	— 10.031	89
	1970	106.190	99.640	— 6.550	94
	1971	117.997	113.970	— 4.027	96,6
	1972	135.741	131.483	— 4.258	96,9

La balance commerciale est excédentaire de 1942 à 1944, Mais excédentaire ne veut pas dire favorable. La France se trouvait alors vidée des a substance par des exportations obligatoires. Par contre en 1955, en 1959, en 1960 il y a excédent favorable.

de 1910 à 1955. Cette figure utilise en ordonnées l'échelle logarithmique qui a l'inconvénient de tasser la représentation, mais aussi l'avantage de conserver les proportions dans les variations et de pouvoir exprimer dans un cadre réduit des variations très amplifiées. Le Tableau 8 fournissant les données chiffrées permettra de retrouver les précisions dont la figuration logarithmique nous prive.

Ces documents conduisent aux constatations suivantes :

1° Une augmentation considérable des valeurs des exportations et des importations, de 10 milliards d'anciens francs environ avant 1914, à 1.500 milliards d'anciens francs en 1955. Mais, comme chacun le sait, ce phénomène est l'effet de la hausse des prix et non du développement réel des échanges.

2° Un accroissement du déficit de la balance du commerce pendant les années 1914-1920. Le déficit était de 1 milliard 500 millions d'anciens francs en 1914 et de 23 milliards d'anciens francs en 1920. Le déficit cumulé 1914-1920 a été de l'ordre de 110 milliards d'anciens francs.

3° Une très nette amélioration durant les années 1924-1927 : les courbes remontent, le déficit disparaît et fait place à un excédent.

4° Depuis 1928 le déficit redevient la règle. Les courbes diminuent jusqu'en 1935 et remontent sans interruption depuis 1936.

En 1938 le déficit de la balance est de 16 milliards 500 millions d'anciens francs. Il est de 300 milliards d'anciens francs en 1948. Mais nous observons que le déficit est en diminution jusqu'en 1955. Il augmente à nouveau de 1956 à 1957. De 1959 à 1961 le déficit est remplacé par un surplus, puis il réapparaît à partir de 1962.

§ 2. — Les structures du commerce extérieur.

Nous étudierons successivement la *structure d'ensemble*, c'est-à-dire que nous analyserons encore l'importance du solde ordinairement déficitaire de la balance commerciale, la *structure économique*, la *structure spatiale*, la *structure monétaire*. Nous terminerons par l'étude des *termes de l'échange*.

469. — A. Structure d'ensemble. — a) *Le déficit absolu de la balance commerciale.* — Les chiffres du tableau 7 mettent en lumière le déficit de notre balance commerciale jusqu'en 1959. C'est ce qu'on pourrait appeler le déficit

brut ou absolu, celui qui résulte de la différence des valeurs absolues des exportations et des importations.

Comment s'explique ce déséquilibre? Par l'étendue de nos besoins et l'insuffisance de notre production après les ravages causés par la deuxième guerre mondiale. Notre agriculture n'était pas en état de satisfaire tous nos besoins d'objets d'alimentation. Il fallait importer les matières premières qui manquent sur notre sol ou ne s'y trouvent qu'en trop petite quantité. Il fallait acheter à l'extérieur des produits fabriqués, parce que l'usure ou la ruine de notre équipement industriel avaient considérablement diminué notre capacité de produire. Et la question se posait pour le gouvernement de savoir à quel ordre de besoins il fallait donner la priorité, aux besoins d'alimentation ou bien aux besoins de rééquipement et de reconstruction ?

b) *Le déficit relatif de la balance commerciale.* — Il ne faut pas cependant se laisser hypnotiser par des chiffres absolus. Les proportions, c'est-à-dire les chiffres relatifs, sont beaucoup plus significatifs pour l'économiste. C'est ainsi que les statistiques font ressortir aujourd'hui ce qu'elles appellent la proportion de couverture (en pour cent) des importations par les exportations. Lorsque les exportations sont de 80 et les importations de 100, cette proportion est de 80 %, ce qui exprime un déficit relatif de 20 %. Ce qui importe avant tout, c'est que la proportion de couverture $\frac{E}{I}$ augmente, même si le déficit absolu E — I augmente lui aussi [1].

Un coup d'œil jeté sur le tableau 8 nous montre ainsi que :

1° la proportion $\frac{E}{I}$ était avant 1914 de 82 % avec un déficit absolu de 1,5 milliards d'anciens francs;

2° la proportion tombée à 66 % en 1938 avec un déficit absolu de 15,5 milliards, s'affaisse à 21 % avec un déficit absolu de 43,5 milliards d'anciens francs.

3° de 1945 à 1949, si le déficit absolu croît de 43,5 milliards d'anciens francs à 139,2 (en passant par 300 milliards en 1948), le déficit relatif va constamment en

---

[1] **Ainsi un déficit absolu (I-E) qui passe de 20 (100-80) à 100 (1.100-1.000) n'en recouvre pas moins une amélioration relative (passage de $\frac{80}{100}$ à $\frac{1.000}{1.100}$: c'est-à-dire de 80 % à 90 %).**

diminuant : la proportion de couverture $\frac{E}{I}$ monte de 21 % à 83 % (le niveau de 1913);

4° de 1950 à 1955 le déficit absolu décroît en oscillant, et le déficit relatif finit presque par s'annuler.

c) *L'excédent de la balance commerciale.* — Depuis 1959 et compte tenu des ajustements de change et du retour à la politique d'équilibre et de stabilité monétaire adoptée par la Ve République, les déficits de la balance ont fait place à des excédents. Le problème se pose de savoir si ce renversement est destiné à se conserver dans la longue durée.

470. — B. **Structure économique par catégories de produits.** — Dans les statistiques du commerce extérieur la nomenclature des marchandises importées et exportées comportait 3 catégories de produits : objets d'alimentation (O.A.), matières nécessaires à l'industrie (M.I.), objets fabriqués (O.F.). On avait constaté à travers les statistiques douanières une certaine constance de cette structure ternaire française.

Nous n'avons pas la place de donner ici des chiffres précis, mais on pourra se rappeler d'une manière commode que les proportions étaient en pour cent au cours des années d'avant les guerres :

	Importations	*Exportations*
O. A.	33	15
M. I.	50	25
O. F.	17	60
	100	100

Les nomenclatures sont aujourd'hui plus complexes ce qui rend les comparaisons difficiles à travers le temps. Le tableau 10 donne la structure selon une classification quaternaire, l'or industriel formant une 5e et très minime catégorie (année 1972).

Le tableau 14 page 395 donne l'évolution de la répartition du commerce extérieur de la France par groupements d'utilisation, de 1969 à 1972 (même source que le tableau 10).

TABLEAU 10

	IMPORTATIONS en millions de F	%	EXPORTATIONS en millions de F	%
Alimentation, etc.	16 430	12,1	23 054	17,5
Combustibles	17 821	13,1	2 941	2,2
Produits bruts	13 421	9,9	6 963	5,3
Produits manufacturés ...	87 070	64,1	97 411	74,1
Or industriel.....	999	0,8	1 160	0,9
Total toutes zones.....	135 741	100	131 529	100

SOURCE : Statistiques et Etudes financières n° 294, juin 1973, page 195.

Pour avoir l'évolution de cette structure de 1946 à 1954 on se reportera très utilement à J.-M. JEANNENEY, *Forces et faiblesses de l'Economie française* 1956, p. 141.

D'autre part l'évolution de la structure géographique générale de nos échanges est fournie par le tableau n° 13, page 394 (même source que le tableau n° 11). On peut remarquer que le taux de couverture de nos échanges avec les pays européens s'est constamment amélioré de 1969 à 1972 et a dépassé 100 % dès 1970 (il est cependant resté inférieur à 100 % pour nos échanges avec la C.E.E.). Pour l'ensemble des pays étrangers hors zone franc, ce taux s'est accru également, mais est demeuré inférieur à 100 %. Enfin pour la zone franc, il s'est amélioré régulièrement et a été sans cesse supérieur à 100 %.

471. — C. Structure : Pays étrangers — Zone Franc. — Il est intéressant de noter quelle ést la proportion tenue par le commerce de la France métropolitaine avec les pays étrangers et la zone franc. C'est ce qu'indique le tableau 11.

472. — D. Structure par zones monétaires. — Une autre distinction présente à notre époque un grand intérêt à cause de la pénurie de nos moyens de payer nos importations, dont cependant nous ne saurions nous passer. Pour apprécier notre situation au point de vue du commerce extérieur, ont classait avant 1958 les pays étrangers en quatre groupes, en quatre zones, pour comparer la valeur de nos achats à celle de nos ventes dans chacun de ces groupes et chacun de leurs membres.

TABLEAU II

Millions de Francs

ANNÉES	I	E	PAYS ÉTRANGERS		ZONE FRANC	
			I	E	I	E
1969..	90 022	77 759	81 588	68 789	8 434	8 970
1970..	106 190	99 640	96 499	88 338	9 691	11 302
1971..	117 998	113 971	110 464	102 582	7 534	11 389
1972..	135 741 (100 %)	131 529 (100 %)	127 105 (93,6 %)	119 677 (91 %)	8 636 (6,4 %)	11 852 (9,0 %)
1973 (1er trim.)	39 345	37 475	37 961	35 562	1 384	1 913

SOURCE : *idem*, page 198.

1° *La Zone dollar* comprend les Etats-Unis, le Canada et les autres républiques de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. La caractéristique de cette zone c'est qu'elle présente un déficit commercial permanent d'année en année : il était par exemple de 74 milliards de francs en 1954 et de 87 milliards en 1955, de 229 en 1957.

2° *La Zone sterling* est à la différence de la zone dollar qui n'a pas d'existence légale, une entité organisée, dont les participants mettent en commun leurs devises, et s'accordent entre eux un régime préférentiel. Elle comprend la Grande-Bretagne, l'Irlande, l'Egypte, l'Australie, l'Union Sud-Africaine, la Nouvelle-Zélande, les Indes, Hong-Kong, la Perse... Le déficit de la France vis-à-vis de cette zone est toujours considérable (240 milliards en 1954 et 280 milliards en 1957), parce que celle-ci est un fournisseur quasi irremplaçable de matières premières, alors que les exportations de produits industriels s'y heurtent à la concurrence britannique.

3° *Les Pays de l'O.E.C.E. hors de la zone sterling*, c'est-à-dire autres que le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Islande, et leurs territoires d'outre-mer, forment un ensemble avec lequel les échanges de la France ont été plusieurs années positifs. Le solde est négatif depuis 1955.

4° *Les pays autres* que ceux compris dans les trois précédentes zones. Leur caractéristique est d'avoir le

montant de leurs échanges avec la France fixé ordinairement par voie d'accords bilatéraux. Or qui dit accords dit équilibre approximatif. En fait un excédent a été réalisé avec l'ensemble de ces pays, passant de 3 à 38 milliards, de 1954 à 1955. Dans cette zone rentrent notamment le Brésil, les pays de l'Europe orientale (Hongrie, Pologne, Roumanie) d'autres pays tels que l'Espagne, la Finlande, la Yougoslavie, le Japon...

Voici le tableau récapitulant pour 1957 ces principaux courants :

TABLEAU 12 (1957)

	I	E	DÉFICIT	EXCÉDENT
Zone dollar	385,2	156	229,2	
Zone sterling	476,4	195,6	280,8	
Pays de l'O.E.C.E. (hors de la zone sterling)	232,8	129,6	103,2	
Autres pays	846	856,2		10,2

473. — La balance commerciale suivant les différentes zones. — On distingue l'ensemble des pays étrangers de la zone franc. Dans les pays étrangers trois rubriques apparaissent : 1) les pays de l'A.E.L.E., la C.E.E. *(Communauté Economique Européenne)*, autres pays européens ; 2) les pays d'Amériques ; 3) les autres pays.

TABLEAU 13

(voir page suivante)

TABLEAU 13. — *Répartition par zones géographiques.*

		Quatre dernières années			
		1969	1970	1971	1972
Communauté économique européenne (C.E.E.) (1)	Importations	45.025	51.433	58.570	67.89
	Exportations	36.908	48.125	55.914	65.10
	Solde	— 8.117	— 3.308	— 2.656	— 2.78
Association européenne de libre échange (A.E.L.E.) (2)	Importations	10.502	12.540	13.943	15.72
	Exportations	10.602	13.515	15.646	19.96
	Solde	+ 100	+ 975	+ 1.703	+ 4.23
Reste de l'Europe (3).	Importations	4.352	5.093	6.505	7.89
	Exportations	6.470	8.290	9.497	11.28
	Solde	+ 2.118	+ 3.197	+ 2.992	+ 3.38
Total Europe	**Importations**	**59.879**	**69.066**	**79.018**	**91.51**
	Exportations	**53.980**	**69.930**	**81.057**	**96.34**
	Solde	**— 5.899**	**+ 864**	**+ 2.039**	**— 4.83**
États-Unis, Canada	Importations	8.410	11.676	11.179	12.15
	Exportations	4.955	6.171	7.349	8.35
	Solde	— 3.455	— 5.505	— 3.830	— 3.80
Autres pays étrangers (4).	Importations	13.299	15.757	20.267	23.43
	Exportations	9.854	12.237	14.176	14.97
	Solde	— 3.445	— 3.520	— 6.091	— 8.45
Total étranger	**Importations**	**81.588**	**96.499**	**110.464**	**127.10**
	Exportations	**68.789**	**88.338**	**102.582**	**119.67**
	Solde	**— 12.799**	**— 8.161**	**— 7.882**	**— 7.42**
Zone franc (5)	Importations	8.434	9.691	7.534	8.63
	Exportations	8.970	11.302	11.389	11.85
	Solde	+ 536	+ 1.611	+ 3.855	+ 3.21
Total général	**Importations**	**90.022**	**106.190**	**117.998**	**135.74**
	Exportations	**77.759**	**99.640**	**113.971**	**131.52**
	Solde	**— 12.263**	**— 6.550**	**— 4.027**	**— 4.21**
Pourcentage de couverture des importations par les exportations	C.E.E.	82 %	94 %	95 %	96 %
	A.E.L.E.	101 %	108 %	112 %	127 %
	Reste de l'Europe	149 %	163 %	146 %	143 %
	Total Europe	**90 %**	**101 %**	**103 %**	**105 %**
	États-Unis-Canada	59 %	53 %	66 %	69 %
	Autres pays étrangers	74 %	78 %	70 %	64 %
	Total étranger	**84 %**	**92 %**	**93 %**	**94 %**
	Zone franc	106 %	117 %	151 %	137 %
	Total général	**86 %**	**94 %**	**97 %**	**97 %**

(1) C.E.E. : Allemagne (République fédérale), Italie, Pays-Bas, U.E.B.L. A partir de 1973 : Danemarck, Irlande, Royaume-Uni.
(2) A.E.L.E. : Autriche, Norvège, Portugal, Suède, Suisse.
(3) RESTE DE L'EUROPE : Albanie, Allemagne (République démocratique), Andorre, Bulgarie, Espagne, Finlande, Gibraltar, Grèce, Hon
Islande, Malte, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Turquie, U.R.S.S., Yougoslavie.
(4) AUTRES PAYS : Afrique, Amérique (sauf États-Unis et Canada), Asie, Australie, Océanie (à l'exception des pays de la zone franc), O.T.
provisions de bord.
(5) ZONE FRANC : Pays ou territoires qui effectuent leurs règlements avec l'extérieur par l'intermédiaire du Marché des changes de Pari
dehors de la France et de la Principauté de Monaco, cette zone comprend actuellement les pays suivants : Côte-d'Ivoire, Dahomey, Haute-V
Niger, Mali, Mauritanie, Sénégal, Togo, République Centrafricaine, Congo (Brazzaville), Gabon, Tchad, Cameroun, Madagascar et Comores,
velle-Calédonie, Polynésie française, Saint-Pierre-et-Miquelon, départements d'outre-mer (Martinique, Guadeloupe, Réunion, Guyane). Le comm
réalisé par ces pays et par la France avec les Nouvelles-Hébrides et la Guinée se trouve engiobé, pour des raisons techniques, dans les échanges i
nes à la zone franc et non dans les échanges avec l'extérieur.

TABLEAU 14. — *Le commerce extérieur à fin mars 1973.*

COMMERCE SPÉCIAL

Répartition par groupements d'utilisation.
(Pays étrangers et zone franc.)

(En millions de francs).

		Quatre dernières années			
		1969	1970	1971	1972
IMPORTATIONS					
Alimentation, boissons, tabacs	étranger	8.476	9.698	10.889	12.957
	zone franc	3.408	3.950	3.311	3.473
Combustibles, lubrifiants	étranger	7.750	9.962	15.023	16.173
	zone franc	2.414	2.764	1.206	1.648
Produits bruts	étranger	8.670	10.079	10.312	10.868
	zone franc	2.003	2.215	2.231	2.553
. Produits anufacturés omprenant) — Demi-produits	étranger	21.493	25.837	27.059	31.527
	zone franc	522	667	654	766
. Produits anufacturés omprenant) — Équipement agricole	étranger	1.217	1.190	1.171	1.545
	zone franc	//	//	//	//
. Produits anufacturés omprenant) — Équipement industriel	étranger	16.796	21.719	24.457	27.905
	zone franc	27	11	17	22
. Produits anufacturés omprenant) — Consommation	étranger	16.292	16.925	20.513	25.131
	zone franc	59	84	115	174
Or industriel	étranger	894	1.089	1.040	999
	zone franc	//	//	//	//
TAL GÉNÉRAL (A+B+C+D+E).	**étranger**	**81.588**	**96.499**	**110.464**	**127.105**
	zone franc	**8.434**	**9.691**	**7.534**	**8.636**
	toutes zones	**90.022**	**106.190**	**117.998**	**135.741**
EXPORTATIONS					
Alimentation, boissons, tabacs	étranger	12.191	13.811	17.765	21.555
	zone franc	1.044	1.251	1.344	1.499
Énergie, lubrifiants	étranger	1.682	1.967	2.420	2.865
	zone franc	112	122	97	76
Produits bruts	étranger	4.457	5.404	5.477	6.662
	zone franc	191	253	299	301
. Produits anufacturés omprenant) — Demi-produits	étranger	18.073	23.545	24.995	27.836
	zone franc	1.933	2.439	2.255	2.382
. Produits anufacturés omprenant) — Équipement agricole	étranger	563	727	728	902
	zone franc	106	91	76	91
. Produits anufacturés omprenant) — Équipement industriel	étranger	14.383	18.744	22.514	25.114
	zone franc	2.378	3.395	3.638	3.414
. Produits anufacturés omprenant) — Consommation	étranger	16.701	23.037	27.726	33.590
	zone franc	3.203	3.747	3.671	4.082
Or industriel	étranger	739	1.103	957	1.153
	zone franc	3	5	9	7
TAL GÉNÉRAL (A+B+C+D+E).	**étranger**	**68.789**	**88.338**	**102.582**	**119.677**
	zone franc	**8.970**	**11.303**	**11.389**	**11.852**
	toutes zones	**77.759**	**99.641**	**113.971**	**131.529**

SECTION IV. — Le mouvement du commerce extérieur mondial.

474. — Inégalité de valeurs des importations et des exportations. — Dans tous les grands pays, sauf aux Etats-Unis (et en Russie avant guerre), *la valeur des importations dépasse habituellement la valeur des exportations*. En France, nous l'avons vu, la balance de notre commerce extérieur a toujours été défavorable[1] depuis 1875 jusqu'à 1924, et pendant les quatre années qui ont précédé la première guerre mondiale notre déficit commercial oscillait entre 1 et 2 milliards de francs-or. Celui de l'Angleterre, beaucoup plus considérable, s'élevait à 3 ou 4 milliards de francs et celui de l'Allemagne variait aux environs de 2 milliards de francs-or. Ce déficit est normal pour les vieux pays riches, car ils ont sur l'étranger des créances dont les revenus compensent l'infériorité de leurs exportations. Ce qui est anormal, ce sont les énormes et subites aggravations de ce déficit, comme celles qui, de 1914 à 1920, nous ont endettés de plus de 100 milliards de francs en sept ans.

Aux Etats-Unis, au contraire, *la valeur des exportations a constamment surpassé celle des importations depuis* 1873, sauf pendant quatre années exceptionnelles[2] : leur différence est allée en croissant, et pendant la grande guerre, à plusieurs reprises, la valeur des marchandises vendues par les Etats-Unis dépassa *le double* et même *le triple* de celle des marchandises achetées par eux aux pays étrangers.

475. — L'évolution séculaire du commerce mondial. — Les échanges internationaux se sont prodigieusement accrus pendant le dernier demi-siècle, grâce à la rapidité et au bon marché des nouveaux moyens de transport, et leur développement constitue l'un des caractères importants de la vie économique à notre époque. En 100 ans, de 1830 à 1930, le commerce mondial a été multiplié par 20.

Le trafic international a grandi aux Etats-Unis et en Allemagne plus vite qu'en Angleterre, et en Angleterre plus vite qu'en France, du moins quand on compare les *valeurs absolues* du total des importations et des exportations réunies. De 1875 à 1913, le commerce exté-

---

[1] Sauf en 1905.
[2] 1875, 1888 ,1889 et 1893.

rieur spécial a augmenté : aux Etats-Unis, de 312 pour 100; en Allemagne, de 250 pour 100; dans le Royaume-Uni, de 120 pour 100, et en France, de 106 pour 100. Toutefois, la conclusion change lorsqu'on considère, non plus les valeurs absolues du commerce international, mais les valeurs par *tête d'habitant*. En comparant les moyennes de 1875-1878 à celles de 1910-1913, on constate [1] une augmentation du commerce par tête d'habitant presque aussi forte en France (83 pour 100) qu'en Allemagne (92 pour 100) et beaucoup plus considérable qu'en Angleterre (51 pour 100).

Interrompue pendant la guerre 14-18, la progression du commerce a repris jusqu'en 1929. Cette année représente un maximum. La valeur totale du commerce mondial a augmenté de 30 % de 1914 à 1929 : elle était de 69 milliards de dollars avec 36 milliards d'importations et 33 milliards d'exportations.

La régression depuis 1929. — Pendant la période de dépression qui s'est ouverte en 1929, l'activité des échanges internationaux s'est considérablement ralentie. En 1934, les importations mondiales n'étaient que le *tiers en valeur* de ce qu'elles avaient été en 1929, et les exportations mondiales avaient diminué dans la même proportion. Exprimées en anciens dollars-or, les importations totales qui s'élevaient à 38.585 millions de dollars en 1929 étaient réduites à 12.011 millions de dollars en 1934, soit une diminution de 66 pour 100. Les exportations mondiales étaient descendues de 33.021 millions de dollars à 11.364 millions de dollars, accusant elles aussi une baisse de 66 pour 100 [2].

L'accroissement depuis la fin de la deuxième guerre mondiale. — Le taux annuel d'augmentation du commerce mondial a été de 7,6 % de 1939 à 1959. Voici quelques chiffres caractéristiques :

Chiffre total du commerce mondial (Exportation + Importation) milliards de dollars U. S. A.

1938	1950	1957	1958	1959
44,4	117,1	209,5	197,0	207,8

Non compris le commerce entre l'U. R. S. S., les pays de l'Europe orientale et la Chine continentale.

---

[1] COLSON, *Cours d'Economie politique*, IV, p. 348.
[2] *Rev. de la situation économique mondiale*, 1934-1935, p. 175.

TABLEAU 14 *bis*. — *Commerce international.*

Milliards de $ U. S.

	EXPORTATIONS (F.O.B.)	IMPORTATIONS (C.A.F.)	TOTAL
1970	280,1	293,9	574,0
(indice = 100) ...	(100)	(100)	(100)
1971	311,9	326,4	638,3
(indice)	(105,5)	(106)	(111,2)
1972	366,3	381,5	747,8
(indice)	(115,8)	(116,4)	(130,2)

SOURCE : (43e rapport de la B.R.I.).

476. — Le commerce mondial en volume et en valeur de 1880 à 1960. — Voici un graphique extrait du 30e Rapport Annuel de la *Banque des Règlements internationaux*, Bâle, 1960, p. 22) :

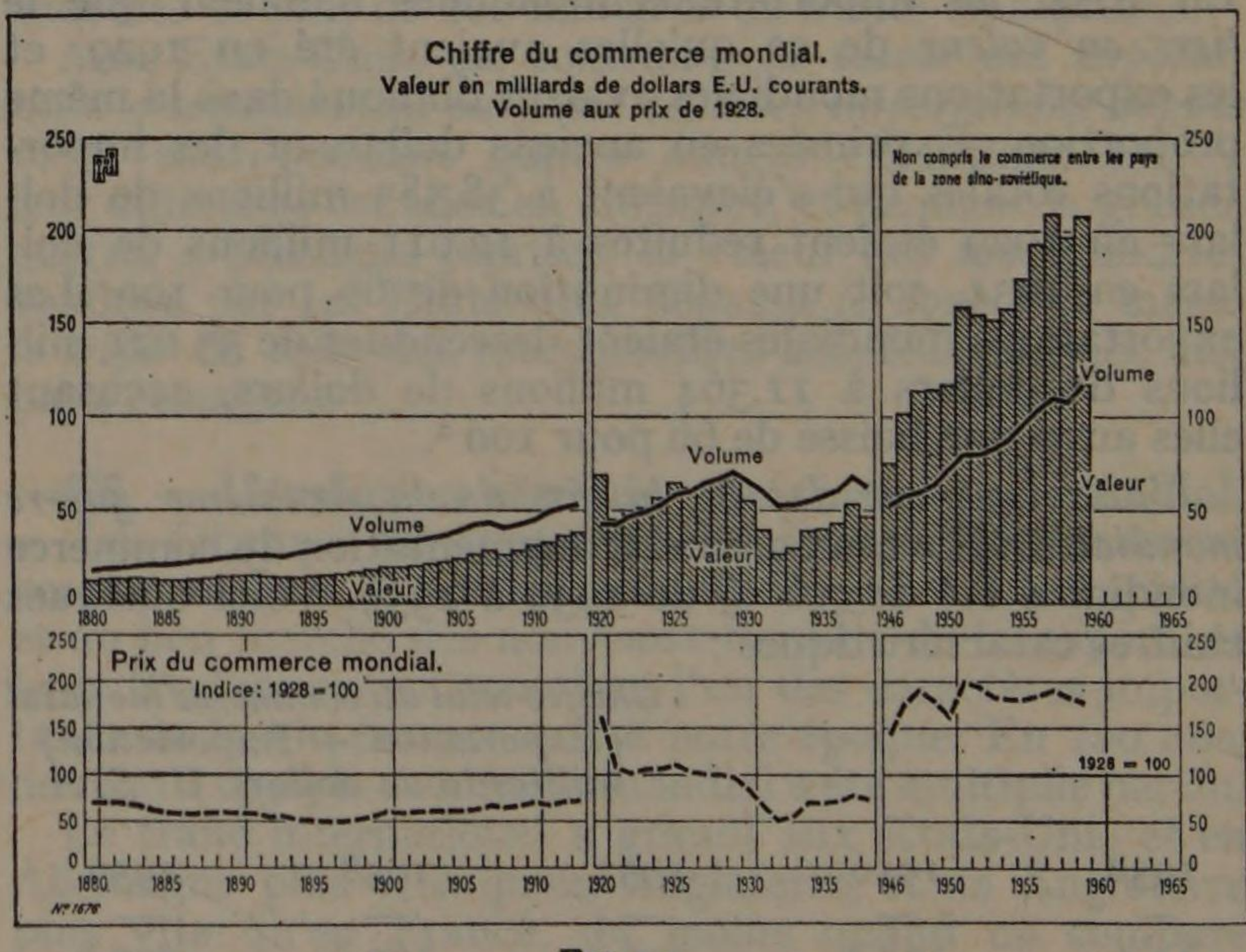


FIG. 24.

On notera une augmentation corrélative du volume et de la valeur pendant les 80 ans retenus, sauf dans les années 30-31-32. De 1880 à 1920 la courbe du volume

est au-dessus de celle de la valeur; les deux courbes sont au même niveau de 1920 à 1930; depuis 1946 la courbe du volume est nettement en dessous de la courbe de la valeur. Lorsque la valeur (aux prix courants) est multipliée par 4, le volume (aux prix de 1928) est seulement multiplié par 2. C'est là une des manières de ne pas être victime de l'illusion monétaire pour estimer une progression.

Le commerce international des pays de l'Est est à un niveau bien inférieur à celui des pays occidentaux d'importance comparable, mais son expansion est beaucoup plus rapide. En 1959 le commerce de l'Union Soviétique s'est élevé à 10,5 milliards de dollars, ce qui représente le tiers seulement de celui des Etats-Unis ou la moitié de celui de la grande Bretagne, mais il a été à peu près de la même importance que celui de la France. Lorsque le taux d'expansion était de 7 % pour les pays occidentaux, il était de 12 à 20 % pour les pays de l'Est.

CHAPITRE II

LA BALANCE DES PAIEMENTS

477. — Passage de la balance du commerce à la balance économique générale. — Il se pose, au point de vue international, dans les relations d'une nation avec toutes les autres, un problème de comptabilité. Nous avons déjà pris conscience de ce problème quant aux mouvements de marchandises, et nous avons rencontré ce que l'on appelle la *balance du commerce*, à savoir, la confrontation des dettes et des créances issues des mouvements commerciaux de marchandises. Si, pendant longtemps, cette balance commerciale a été l'élément dominant des rapports entre les nations, elle n'est plus aujourd'hui suffisante; elle n'est qu'une partie de la balance économique générale d'une nation avec toutes les autres. Le fait que la balance commerciale soit déficitaire, comme nous l'avons vu, pour la France et pour la plupart des vieux pays, ce fait n'est pas, à lui seul, le signe d'une déficience économique, car la balance commerciale doit être intégrée dans une notion plus large dont elle n'est qu'un facteur : cette notion conduit à ce que nous appelons la *balance économique générale* d'une nation vis-à-vis de toutes les autres.

478. — Comment nommer cette balance générale. — On l'a appelée pendant de longues années la *balance des comptes*. Aujourd'hui on a renoncé à ce terme et on parle le plus fréquemment de *balance des paiements*. Nous nous conformerons à cette tradition devenue officielle, malgré ses inconvénients. Les problèmes de vocabulaire compliquent singulièrement la progression de la science économique. C'est en levant les ambiguïtés que recouvrent les mots que l'on peut espérer faciliter cette progression. Maurice Byé s'y est employé avec clarté et précision [1].

---

[1] V. en particulier M. Byé, *La comptabilité externe de la nation : La Balance des paiements*, in *Traité d'Economie politique* publié sous la direction de L. Baudin.

479. — La comptabilité externe selon diverses optiques. — Il n'y a pas de définition valable en soi. Le choix d'une appellation dépend précisément du point de vue auquel on se place. C'est pourquoi on aime employer aujourd'hui ce terme évocateur d'*optique*.

1° Selon la *finalité* de l'observation, on distingue l'optique du *compte* l'*exploitation* de *l'optique du financement*. Avec le premier, on cherche à connaître le revenu obtenu par la nation, grâce à la vente à l'extérieur de sa production, et l'emploi donné à ce revenu. Avec le second, on a en vue la position de la monnaie nationale sur le marché des échanges;

2° Selon le *moment* de l'observation on distingue la comptabilité des échanges internationaux attendus : balance des paiements *ex ante* ou balance des paiements de marché, et la balance des échanges internationaux réalisés : balance des paiements *ex post* ou balance des paiements bilans. La première balance est une balance avant équilibre; elle correspond aux précisions que symbolisent les courbes traditionnelles de demande et d'offre. La deuxième balance est une balance après équilibre. Nous aurons l'occasion d'y revenir.

480. — La balance des paiements définie par le F. M. I. — Quand on ne précise pas autrement, la balance des paiements correspond à la balance *ex post* des paiements bilans. C'est ainsi que le F. M. I. (B. of P., Yearbook 1949-1950) a défini la balance des paiements : « Un relevé systématique de toutes les transactions économiques intervenues pendant une certaine période, entre résidents du pays et résidents des autres pays dits étrangers. »

La balance des paiements *ex ante* correspond plutôt à ce que l'on dénommait autrefois la balance des comptes [2].

481. — Difficulté d'évaluation de la balance des paiements. — La balance des paiements ne se constate pas comme on observe un événement physique, en lisant un appareil de mesure (baromètre ou thermomètre). Elle demande des calculs, des interprétations. Autre-

---

Dalloz, 1953, tome II, p. 215, V. également du même auteur, l'article *Balance des paiements*, in *Dictionnaire des Sciences économiques* publié sous la direction de J. ROMŒUF, P. U. F., 1956.

[1] Sur le F. M. I., Fonds monétaire international, voir *infra*, n° 686.

[2] Cf. AFTALION, *L'équilibre dans les relations internationales*, 1937.

ment dit elle ne réalise pas facilement l'objectivité. Elle est teintée de subjectivité. Elle dépend des personnes qui l'établissent, des méthodes qu'elles emploient. Elle résulte d'une *évaluation* et non pas d'une simple *constatation*. Cette évaluation a été faite d'abord par des auteurs privés (Meynial dans la *Revue* d'*Economie politique* durant l'entre-deux guerres) puis par des services autorisés. L'instauration des contrôles des changes a conduit aux premiers relevés officiels. La S. D. N., puis l'O.N.U., enfin le F.M.I. ont procédé à un travail d'uniformisation des méthodes d'évaluation et de vocabulaire [1].

Pour essayer de connaître cette balance des paiements, plus spécialement pour la France, nous allons décomposer le problème. Dans une première section, nous étudierons les composantes de la balance, c'est-à-dire la structure. Dans une deuxième section nous reviendrons sur le problème de l'équilibre et jetterons un coup d'œil sur son évolution.

Section I. — La structure de la balance des paiements

Répétons qu'il s'agit dans le vocabulaire contemporain de la balance des paiements-bilan dans l'optique du compte d'exploitation.

Dans tout bilan, il y a deux types d'éléments : les éléments *positifs*, ceux qui améliorent la balance, qui figurent à l'actif ou au crédit de cette balance; et les éléments *négatifs*, ceux qui alourdissent la balance des comptes et figurent donc au passif ou au débit de cette balance.

482. — Le choix de l'unité monétaire. — Le choix de l'unité dont on se sert pour évaluer ces éléments d'actif et de passif a une importance considérable lorsque l'on est en période de variation rapide des prix. Pour faciliter les comparaisons, et surtout lorsqu'il s'agit d'un pays comme la France où la valeur de l'unité monétaire a considérablement varié depuis une vingtaine d'années, on se sert souvent, et surtout aujourd'hui,

---

[1] V. en outre : Tsiang, « Balance of payments and domestic flow in income and expenditure » I. M. F. (1950); Machlup : « Three Concepts of the B. of P. » (*Economic journal*, 1950; Aukrust, « On the Theroy of social accouting »; *The Rev. of Econ. Studies*, n° 41); Meade, « The Balance of Payments » (1951).

d'une unité internationale. En particulier, on emploie le dollar comme unité monétaire, pour essayer de rendre comparables les balances d'année en année. Ou bien on prendra, par exemple, comme cela se fait souvent dans les évaluations statistiques officielles, le franc de 1928, ou le franc 1952, et on convertira le franc actuel en franc de 1928 ou en franc de 1952 pour permettre les comparaisons. On opposera ainsi les évaluations en *prix courants* aux évaluations en *prix constants*.

483. — Balance des transactions courantes et balance des capitaux. — Lorsqu'on veut découvrir les principales composantes de la balance des comptes, on introduit une distinction classique, celle même qui oppose le revenu au capital. On se propose ainsi d'établir une *balance des revenus* et, d'une manière générale, une balance des *transactions courantes* et une *balance des capitaux*.

§ 1er. — La balance des transactions courantes ou balance courante.

Elle se décompose en balance commerciale et balance des intérêts.

1° **La balance commerciale au sens large.** — Elle comprend la balance des visibles et la balance des invisibles.

1. *La balance des marchandises ou balance des visibles.*

484. — Le solde, ordinairement négatif, de la balance du commerce au sens ancien est le premier élément connu de la balance des transactions. Nous connaissons son ordre de grandeur : un milliard de francs de Germinal avant 1914, dix milliards de francs courants durant l'entre-deux guerres, quelques centaines de milliards de francs courants après la deuxième guerre mondiale. Les exportations appelées *visibles* sont inférieures aux importations *visibles*.

Nous allons maintenant considérer les exportations et les importations apparemment moins visibles, parce que plus diffuses, moins cataloguées, que l'on rassemble sous le terme de *mouvements invisibles*.

2. *La balance des services ou balance des invisibles.*

485. — Les déplacements humains. — A côté des marchandises, les hommes se déplacent de pays en pays.

A. *Les déplacements de travailleurs étrangers.* — La France est un pays qui est obligé d'importer de la main-d'œuvre étrangère. La France est un pays d'immigration de main-d'œuvre. Les étrangers qui viennent travailler en France vont donc toucher des salaires en France. S'ils dépensent intégralement leurs salaires en France, cela ne donnera pas lieu à un mouvement de revenus; mais si ces travailleurs étrangers conservent leur foyer dans leur nation d'origine et ont l'idée d'y retourner, ils ne dépenseront pas intégralement leurs salaires en France. Ils vont, soit pendant leur temps de travail en France, envoyer une certaine portion de leur salaire à leur famille restée dans leur nation d'origine, ou bien, à l'issue de leur temps de travail en France, ils vont repartir avec une certaine épargne. Ainsi, dans un pays d'immigration, les déplacements de travailleurs étrangers donnent lieu, la plupart du temps, à un solde négatif de revenus, étant donné qu'il y a beaucoup plus d'étrangers qui travaillent en France que de Français qui travaillent à l'étranger. Il y a là encore un élément qui va peser négativement sur la balance des revenus. En 1929, qui a été une année particulièrement favorable, le solde négatif des mouvements de salaires ou d'économies des émigrants venus travailler en France a été de l'ordre de 2 milliards et demi de francs de 1928.

B. *Le tourisme* est au contraire pour la France un élément favorable, qui figure à l'actif de la balance. La France est un pays de beaux paysages, elle offre sur son sol des climats variés, elle attire les touristes étrangers. Ces touristes étrangers dépensent en France leurs propres revenus. Il y a donc là un appel de revenus étrangers, parfaite manifestation d'*exportations* à *l'intérieur* ou *exportations invisibles*. Elles sont invisibles, en ce qu'elles ne donnent pas lieu à enregistrement. C'est à l'intérieur des chemins de fer, des hôtels, que ces dépenses s'effectuent et il est difficile de les calculer d'une manière exacte. Cependant, on a fait ce calcul. Depuis 1913 jusqu'à 1940, il y a eu, chaque année, un apport positif de revenu de ce chef. Par exemple, si on prend le franc de 1928, comme élément de comparaison, en 1913 les dépenses favorables figurant à l'actif touriste sont de : 3 milliards et demi; en 1920, 3 milliards 817 millions; en 1924, 10 milliards 500 millions; en 1929, 8 milliards 600 millions. Il y a là des éléments qui venaient compenser largement le déficit de la balance commerciale.

C. *Les dépenses des troupes alliées.* — Le tourisme disparaît évidemment durant la guerre. Il reprend plusieurs années après l'arrêt des hostilités. Entre temps il est un type de dépenses qui en tiennent lieu : ce sont les dépenses des troupes alliées. Durant les deux premières années de la Libération, évaluées en francs 1928, elles ont été en France de l'ordre de 20 milliards.

486. — Divers types de services. — Comme troisième élément nous trouvons les revenus tenant à l'existence de *services* rendus *par* la nation ou *à* la nation. Lorsqu'on envisage les services rendus *par* la nation, il s'agira d'un élément qui figurera à l'actif de la balance; lorsqu'on considère les services rendus *à* la nation, il s'agira d'un élément qui s'écrira au passif de la balance. Quels sont ces services immatériels qui donnent lieu à des payements dans un sens ou dans l'autre?

a) Il y a, d'abord, les dépenses de *fret* qui peuvent être très importantes dans des périodes de commerce amplifié, de fret maritime surtout. Sur ce point, la France a une flotte qui n'est pas suffisante pour transporter ses propres marchandises et, en ce sens, la France a plutôt payé des frets, en particulier à la Grande-Bretagne, qu'elle n'en a reçus.

b) Rentrent dans ces services ce que l'on appelle les services d'*assurance*, de *courtage*, de *banque* et de *représentation*, services immatériels dans lesquels la France a eu, au contraire, à la différence du fret, souvent l'avantage, c'est-à-dire qu'elle a rendu plus de services d'assurance, de courtage, de banque et de représentation au monde que le monde ne lui en a demandés. Et, en particulier, si nous faisons la somme de ces deux catégories : fret, d'une part et assurance, courtage, banque, représentation d'autre part, nous trouvons que, pendant les périodes d'avant guerre, soit avant la guerre de 1914, soit avant celle de 1939, l'ensemble des services d'assurance, de fret et de transit figuraient à l'actif de la balance française. Cet ensemble était de l'ordre de quelques milliards de francs de 1928.

En 1913 : 1 milliards 800 millions à l'actif. En 1929, année particulièrement favorable : 13 milliards 600 millions pour l'ensemble assurance, fret, transit à l'actif.

Au contraire, depuis la guerre et depuis la Libération, le fait que la France ait perdu plus du tiers de sa

flotte marchande n'a fait qu'empirer sa situation. L'ensemble des articles assurance, fret et transit, figure maintenant, malheureusement, au débit de la balance des comptes. En 1945, en francs de 1928, le débit général, pour cette rubrique, a été de 1 milliard de francs.

487. — 2° Les paiements d'intérêts ou revenus des investissements. — Voici enfin les mouvements de revenus, tenant au *payement des intérêts* des capitaux prêtés, soit qu'il s'agisse de capitaux prêtés *par* la France et, dans ce cas, il y aura un élément positif de mouvements d'intérêts dans la balance, soit qu'il s'agisse de capitaux prêtés *à* la France et, dans ce cas, c'est la France qui devra payer des intérêts.

Ce sont les intérêts des capitaux mobiliers ou les loyers et fermages dans la mesure où les étrangers possèdent en France des terres et des immeubles ou, au contraire, les Français possèdent à l'étranger des terres et des immeubles qu'ils louent aux étrangers. Ces mouvements d'intérêts étaient en général favorables à la France d'avant guerre, par exemple, en 1929, qui a été l'optimum de toutes les années de l'entre-deux guerres, la France a vu figurer, à l'actif de sa balance des revenus, comme mouvement d'intérêts, une somme de 5 milliards et demi de francs.

§ 2. — La balance des capitaux.

Prenons maintenant une idée rapide de la balance des capitaux ou des mouvements de capitaux à travers les nations. Ces mouvements de capitaux sont, évidemment, encore plus importants que les mouvements de revenus.

488. — Nouvelle utilisation de l'opposition marché monétaire, marché financier. — Il faut maintenant utiliser à nouveau une opposition que nous avons faite sur le marché interne entre les *capitaux à court terme* et les *capitaux à long terme*, entre l'*épargne réserve* et l'*épargne créatrice* (voir *supra*, n° 341). Nous dresserons la balance des capitaux à long terme et la balance des capitaux à court terme.

489. — 1° Les capitaux placés à long terme. — En ce qui concerne les capitaux placés à *long terme*, il

s'agit des souscriptions de valeurs mobilières, actions ou obligations ou titres de rentes de l'Etat, faites à travers les frontières, lorsqu'il y a liberté de circulation des capitaux. Ici, il faut distinguer le pays prêteur du pays emprunteur, pour savoir de quel côté va figurer l'élément considéré dans la balance et, deuxièmement : il faut considérer aussi l'émission ou le remboursement des valeurs mobilières. Au moment de l'émission de valeurs mobilières, de l'émission d'actions, le pays prêteur verra sortir une certaine quantité d'argent, c'est-à-dire que le pays prêteur, au moment de l'émission, placera de l'argent à l'étranger; c'est donc que la balance des comptes va subir une chute; le pays emprunteur, au contraire, au moment de l'émission, recueillera un élément favorable. Vous n'avez qu'à retourner le raisonnement lorsqu'il s'agit du remboursement des valeurs mobilières, obligations ou actions. Au moment du remboursement, le pays prêteur recevra à nouveau la somme globale dont il s'était démuni il y a quelques années, et le pays emprunteur, au contraire, va être obligé de restituer cette somme, c'est-à-dire qu'au moment du remboursement le mouvement donne lieu à un apport positif pour le pays prêteur et à un élément négatif pour le pays emprunteur.

Il faut assimiler à ces mouvements de capitaux mobiliers les transactions immobilières; si on achète une maison à l'étranger et si on la vend, il se passera pour cette maison ce que nous avons dit de la valeur immobilière.

Ces mouvements de capitaux à long terme, envisagés pour les pays prêteur et emprunteur, ont donné lieu à des mouvements assez importants et, pendant la période favorable, en 1929, toujours prise comme modèle, il y a eu pour la France un solde positif de 3 milliards de francs de 1928 de ces mouvements de capitaux à long terme.

Autrefois les mouvements de capitaux à travers les nations étaient surtout des mouvements de capitaux *privés*. Ils ont eu tendance à se transformer de plus en plus avec la naissance des économies dirigées, en mouvements de capitaux *publics*, c'est-à-dire faits au nom des Etats et par les Etats.

490. — 2° Les capitaux placés à court terme. Les capitaux flottants. — Ces capitaux avaient autrefois

beaucoup moins d'importance dans la balance des comptes que les capitaux placés à long terme. Ils ont pris, au contraire, une importance beaucoup plus grande dans les économies troublées de guerre et de liquidation de guerre. On appelle quelquefois ces capitaux les *capitaux flottants*, c'est-à-dire que ce sont des capitaux qui se déplacent très facilement et même plusieurs fois à l'intérieur d'une année.

En période normale, le principe de déplacement de ces capitaux à court terme était lié à l'existence des trésoreries des entreprises, et au niveau des taux d'escompte dans le monde. Les capitaux à court terme, se plaçant pour quelques semaines ou quelques mois, se dirigent dans les pays où le taux de l'escompte est le plus élevé, puisque c'est par le taux de l'escompte qu'ils sont rémunérés; ainsi, on admettait autrefois que c'était les différences de taux d'escompte entre les principales banques du monde qui décidaient du mouvement des capitaux dans un sens ou dans l'autre. Si les taux d'escompte variaient à l'intérieur de l'année, de pays à pays, on voyait les capitaux, pendant toute une période de l'année, se précipiter dans le pays où le taux de l'escompte était le plus haut, puis revenir dans le pays où le taux de l'escompte était le plus haut après variation de la politique monétaire du pays envisagé.

491. — La Hot money. — Depuis les guerres mondiales, les taux d'escompte ont perdu de leur importance. C'est l'idée de sauvegarder les trésoreries, d'assurer l'existence des capitaux à court terme, qui l'a emporté sur l'idée de réaliser un gain par les taux d'escompte. Chaque pays avait peur d'une dévaluation dans sa nation; pour l'éviter il faisait fuir ses capitaux dans le pays où il estimait qu'il n'y aurait pas de dévaluation, en Amérique par exemple, même à supposer que le taux d'escompte du marché américain fût inférieur à celui du marché français. Autrement dit, les considérations du taux de l'escompte ont été neutralisées par la peur des dévaluations. Ce phénomène de la peur des dévaluations a donné naissance à un terme qui a été employé par les Anglais pour désigner ces capitaux apeurés en mouvement à travers le monde : celui de « hot money ». Nous traduisons cette expression par : *monnaie brûlante*, ou *capitaux brûlants;* on a convenu en 1974 de les appeler *capitaux fébriles*, voulant dire par là que ces capitaux ont acquis

une fluidité beaucoup plus grande. C'est ce qui fait que ces mouvements de capitaux ont pu prendre une importance très grande à cause de la hantise des dévaluations dans la période de l'entre-deux guerres.

492. — Hésitations des épargnes à s'investir. — La dévaluation ou la peur des dévaluations futures ont au surplus empêché les épargnes de s'investir, c'est-à-dire qu'elles ont neutralisé les placements de capitaux à long terme. Dans la hantise que les dévaluations surviennent pendant la période d'attente, l'ensemble des masses monétaires qui, autrefois, se seraient placées, ou investies, sont demeurées sous forme de capitaux à court terme. Ainsi les capitaux à court terme sont devenus beaucoup plus importants que les capitaux à long terme, du fait que personne n'a voulu risquer des placements. Cela explique pourquoi, finalement, la balance des capitaux à court terme a pu devenir, ce qui est paradoxal, plus importante que la balance des capitaux à long terme. C'est paradoxal parce que normalement, l'investissement doit retenir plus de monnaie que n'en retiennent les mouvements de trésorerie.

Ces mouvements de capitaux à court terme s'opèrent par le canal des banques ou par celui des trésors publics. Dans une économie dirigée les mouvements de trésor à tréso prennent une importance grandissante.

493. — Ordre de grandeur des mouvements en 1929. — En prenant encore comme exemple l'année 1929, le solde positif des capitaux à court terme a été précisément plus important que le solde positif des capitaux à long terme. L'ordre de grandeur des capitaux à long terme était, nous l'avons dit, en 1929, de 3 milliards de francs de 1928; pour les capitaux à court terme il était de l'ordre de 5 milliards de francs de 1928. Ces mouvements de capitaux sont donc très importants, puisqu'en 1929 on voit que le solde positif de l'ensemble des capitaux à long terme et à court terme a été de l'ordre de 8 milliards de francs, c'est-à-dire a dépassé le solde négatif de la balance commerciale.

494. — 3° Les Dons, flux non liés. — Il s'agit de mouvements de valeurs sans contrepartie. On distingue aujourd'hui à cet égard les flux liés et les flux non liés. Un flux lié résulte d'une transaction bilatérale. Un flux

non lié résulte au contraire d'une transaction à sens unique ou unilatérale. C'est ce que l'on appelle un *don* [1].

Un don s'inscrit assez naturellement dans le compte capital, à cause de l'ordre de grandeur des sommes mises en jeu. Le F.M.I. l'insère au contraire dans les transactions courantes.

Les dons peuvent être privés (fondations Rockfeller, Carnegie) ou publics (indemnités de guerre, aide Marshall).

Section II. — L'équilibre et l'évolution de la balance des paiements.

Une balance postule un équilibre. Revenons rapidement sur ce point, et jetons un coup d'œil sur l'évolution des balances françaises à travers l'histoire récente.

§ 1er. — L'équilibre de la balance des paiements.

495. — Balance avant équilibre et balance après équilibre. — Au fond nous avons dressé jusqu'alors une comptabilité; celle des opérations de la nation avec le reste du monde. Or, une comptabilité n'est pas, en fin d'année, naturellement équilibrée. Autrement dit, la *balance spontanée* n'est pas une *balance équilibrée*. Il faut une opération comptable en fin d'année pour rétablir un équilibre. Rappelons qu'Aftalion appelait balance des comptes la balance spontanée avant équilibre et balance des paiements la balance équilibrée après opérations comptables. Cette distinction cependant très logique n'a pas été adoptée, comme nous l'avons dit, par les institutions internationales contemporaines.

496. — Opérations autonomes et opérations d'appoint, ou financements réciproques et financements compensatoires. — Ceci nous amène à distinguer deux catégories d'opérations : *a*) les opérations *principales* ou *autonomes*, c'est-à-dire les opérations spontanées qui interviennent d'une manière courante dans l'année (les transactions courantes); ces opérations se

---

[1] Cf. F. Perroux, *Le don, sa signification économique dans le capitalisme contemporain*, Diogène, avril 1954; et L'Economie du « don ». *Le Monde*, 22 juillet 1959.

financent pour ainsi dire par elles-mêmes, aussi correspondent-elles à ce que l'on nomme les *financements réciproques*.

b) les opérations destinées à opérer un *règlement* qui n'aurait pas été réalisé naturellement, opération d'*appoint* comptable, de réalisation d'un équilibre. On parlera alors de *financements compensatoires*, que ces financements soient privés ou officiels. Ces financements sont *induits* en ce sens qu'ils interviennent pour couvrir un déficit des éléments *autonomes* de la balance des paiements.

497. — L'or a assuré la fonction de financement compensatoire automatique. — Comme nous le montrerons plus loin, selon un raisonnement qui a fait le prestige de l'école libérale, l'or, ce métal providentiel pour les classiques, a eu cette sorte de privilège d'assurer d'une manière logiquement automatique, le retour nécessaire et harmonieux à l'équilibre d'une balance. Grâce à l'or on eût dit qu'il n'y avait précisément pas à distinguer opérations autonomes réciproques et opérations compensatoires d'appoint final. L'or était le procédé naturel de réaliser un règlement d'équilibre.

Lorsque la convertibilité or n'est plus assurée, ou lorsqu'elle n'est plus libre, alors il n'y a plus automaticité des mécanismes. Même lorsque l'or circule, il joue du reste un rôle moins simplifié que ne le prévoyait le schéma classique.

498. — L'équilibre des balances avant 1914. — Supposons que nous connaissions les opérations autonomes, c'est-à-dire les opérations naturelles, abstraction faite des mouvements d'or; appelons R le solde de la balance des revenus, positif ou négatif et C le solde de la balance des capitaux, positif ou négatif. Considérons la somme R + C, c'est-à-dire le solde de la balance totale des comptes avant équilibre. Supposons que R + C soit positif : cela veut dire que la balance générale des comptes est déséquilibrée dans le sens favorable. Au XIX^e^ siècle il se trouvait que le pays utilisait ce solde positif à l'*importation d'or*. L'or était la manière de représenter et d'incarner, si on peut dire, ce solde positif de la balance des paiements. On voyait figurer alors une importation d'or au passif de la balance nationale. Le pays s'enrichissait.

Au contraire, si le solde R + C est négatif, cela veut dire que la balance des comptes avant règlement, par mouvement naturel, est déséquilibrée dans le sens défavorable. Cela veut dire que le pays doit procéder à un payement qui va l'appauvrir. Comment est-ce que les pays européens procédaient à ce payement au XIX^e siècle? C'était par une *exportation* d'or. Les nations avaient une certaine encaisse d'or qui leur permettait de rétablir l'équilibre de leur balance des paiements : l'exportation d'or figurait alors à l'actif de la balance des paiements, et rétablissait l'équilibre en marquant un certain appauvrissement de la nation. L'or était donc bien un procédé de retour à l'équilibre.

499. — L'équilibre des balances après 1919. — Les mouvements d'or n'ont plus joué ce rôle d'équilibre comptable. Il y a eu des mouvements autonomes de l'or. L'or qui, jusqu'alors, avait joué le rôle d'opération d'appoint pour rétablir l'équilibre, a eu des mouvements propres, des mouvements autonomes. Alors que l'on avait un R + C positif et que l'or aurait donc pu figurer au passif de la balance des comptes, on a constaté qu'avec un R + C positif il y avait des mouvements d'or qui figuraient en tant qu'opérations principales et autonomes à l'actif (O désigne l'or).

Cela s'est présenté pour certaines nations, malheureusement peu pour la France. On a donc eu un R + C + O positif; lorsqu'on a un R + C + O positif, on voit que le déséquilibre favorable de la balance des paiements s'accroît; cela veut donc dire que le pays est dans une position extrêmement favorable; s'il veut équilibrer sa balance des paiements comment va-t-il faire? L'or est déjà passé dans les opérations principales. Le pays va alors équilibrer la balance des paiements, par une opération d'appoint qui lui permettra d'exporter des capitaux à l'étranger et c'est ce qu'on appelle l'équilibre par les exportations invisibles de capitaux. C'est une hypothèse très favorable qui conduit à des positions de *domination économique*.

Supposons que R + C soit négatif et supposons qu'il y ait eu aussi des mouvements de sortie d'or, c'est-à-dire que R + C + O donne un solde finalement défavorable, figurant au passif de la balance. Alors la balance est déséquilibrée, cette fois-ci malgré l'or, et peut-être même à cause de l'or, dans un sens encore plus défavo-

rable. Cela veut dire que le pays s'est appauvri et que, si on veut rétablir l'équilibre de la balance des paiements avec R + C + O négatif, il va falloir recourir cette fois-ci, non pas à une exportation invisible de capitaux qui rendront le pays plus fort à l'étranger, mais à des importations invisibles de capitaux, c'est-à-dire que c'est l'étranger qui va utiliser ce solde négatif pour acquérir chez nous des capitaux, c'est-à-dire que l'étranger va devenir propriétaire de capitaux chez nous. Ce sont les capitaux étrangers qui vont dominer le pays, qui sera en situation défavorable.

§ 2. — Quelques évaluations de la balance française.

Il est difficile de suivre l'évolution de la balance des paiements de la France. Les évaluations n'ont été faites que pour des années relativement récentes, selon des méthodes qui ont varié. Les comparaisons sont, de ce fait, difficiles et sans valeur rigoureuse. Nous procéderons à un simple aperçu, en donnant une récapitulation simplifiée pour quelques dates choisies de 1913 à 1948, enfin la dernière présentation offerte par le *Rapport sur les comptes de la nation* (1955).

500. — Evolution de la balance des paiements de 1913 à 1948. — L'I.N.S.E.E. a procédé à une récapitulation très suggestive des mouvements des divers postes de la balance des comptes de la « zone franc » depuis 1913. Voici le tableau ainsi publié par la Revue *Etudes et Conjoncture* (Economie française) de juillet-août 1949 (p. 33).

Dans ce tableau la balance des années 1913, 1929 et 1938 a été établie d'après les évaluations publiées avant la dernière guerre dans la *Revue d'Economie politique*, et celle des années 1945, 1946, 1947 et 1948 d'après les statistiques élaborées par le Ministère des Finances (notamment l'*Inventaire de la situation financière de la France* établi sur les instructions de M. R. Schuman, ministre des Finances en 1946). Le dollar a été adopté comme unité de compte en raison des difficultés de comptabilisation en francs dues aux changements successifs de la valeur du franc. Il reste néanmoins que, malgré l'usage de cette unité de compte relativement stable, la comparabilité des résultats présentés doit être soumise à certaines réserves : les évaluations faites avant-guerre

Tableau 15

	SOLDES DE LA BALANCE ÉVALUÉS EN MILLIONS DE DOLLARS						
	1913	1929	1938	1945	1946	1947	1948
1. Commerce extérieur	— 287	— 394	— 403	— 1.195	— 1.809	— 1.614	— 1.636
2. Assurance, fret, transit	+ 75	+ 142	+ 78	— 26	— 245	— 311	— 273
3. Tourisme et dépenses des troupes alliées en 1945, 1946, 1947	+ 140	+ 335	+ 103	+ 89	— 7	+ 151	+ 70
4. Revenu du travail	— 6	— 98	— 17	— 15	— 35	— 54	— 80
5. Revenu du capital	+ 349	+ 217	+ 231	— 15	+ 83	+ 122	+ 132
6. Divers	–	— 24	—	— 329	— 36	+ 31	+ 49
	+ 271	+ 178	— 8	— 1.491	— 2.049	— 1.675	— 1.738

Tableau 16

La balance des paiements de 1949 à 1959.

Voici l'évolution d'ensemble de la balance des paiements de la France évaluée en millions de dollars. Le solde des éléments non commerciaux est relatif à tout ce qui n'est pas commerce des marchandises.

Les variations des soldes des paiements courants donnent une expression très significative de la santé économique de la nation.

DÉSIGNATIONS	EN MILLIONS DE DOLLARS. MONNAIE DE COMPTE								
	1949	1950	1951	1952	1955	1956	1957	1958	1959
Exportations (métropole).....	1.567	1.880	2.496	2.024	3.150	3.279	3.327	2.239	3.810
Importations (métropole).....	2.035	1.958	3.267	2.643	3.064	4.087	4.276	3.534	3.375
Solde commercial de la métropole	— 468	— 78	— 771	— 619	+ 86	— 808	— 949	— 295	+ 435
Solde des éléments non commerciaux (métropole)	— 71	— 37	— 199	+ 28	+ 517	+ 125	— 254	— 48	+ 257
Solde des payements courants des P.O.M. (Pays Outre-Mer).	— 167	— 123	— 88	— 68	— 196	— 151	— 208	— 179	— 33
Solde des payements courants .	— 706	— 238	— 1.058	— 659	+ 407	— 835	— 1.411	— 522	+ 659

émanent du domaine privé et sont fondées sur des éléments statistiques différents de ceux qui ont pu être utilisés depuis, grâce au fonctionnement des nombreux contrôles instaurés par suite de la guerre.

On voit cependant que les soldes excédentaires d'avant les guerres ont cédé le pas à des soldes déficitaires depuis 1938, dont on découvre les ordres de grandeur. Le solde déficitaire de la balance commerciale qui a augmenté d'une manière impressionnante jusqu'en 1946 a tendance à diminuer, surtout du reste après 1948. Le tourisme est en voie de reprise. Par contre, le revenu du capital demeure toujours réduit, et les services (assurance, fret, transit), contrairement à ce qu'il en était dans le passé, se soldent encore par une dette importante.

501. — La balance des paiements depuis 1949. — Le tableau 15 donne un aperçu sur l'évolution de la balance des paiements de 1949 à 1959. En 1960 l'excédent de la balance des paiements de la France a été de 540 millions de dollars [1], disons en gros de 2.700 millions de francs. En 1961 le solde positif a été de 3.960 millions et en 1962 de 3.400 millions. Les soldes ont été les suivants de 1964 à 1967 (millions de francs) :

1964	1965	1966	1967
—	—	—	—
+ 2.196	+ 5.192	+ 2.256	— 163

Les changements qui se produisent dans la méthode d'établissement de la balance des paiements rendent difficiles les comparaisons à travers le temps. C'est l'ordre de grandeur qu'il faut ici surtout retenir.

En 1968 le solde de la balance des paiements courants a été de moins 7.184 millions de francs, de moins 10.849 millions de francs en 1969, de plus 385 millions de francs en 1970 et de plus 2.915 millions de francs en 1971.

---

[1] Cf. Maurice BYÉ, *Problèmes de la Balance des Paiements*, Rapport au nom du *Conseil Economique et Social*, *J. O.*, 19 octobre 1961.

TITRE II

THÉORIES DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

---

502. — Deux familles d'esprits. — Deux grandes familles d'esprits s'opposent en matière de commerce international. On retrouve en elles la grande antithèse qui fait se dresser les uns en face des autres les libéraux et les interventionnistes. L'économie politique porte un nom symbolique. Les deux ordres de préoccupations qu'elle recouvre se retrouvent en effet plus manifestement à propos des problèmes internationaux. Pour les uns, les considérations économiques conditionnent les décisions politiques. Pour les autres ce sont au contraire les volontés politiques qui doivent orienter, sinon diriger, les mécanismes économiques. Les premiers constituent l'école du *libre-échange*, les seconds celle du *protectionnisme*. Un chapitre va être consacré à chacune de ces thèses.

CHAPITRE PREMIER

THÉORIES DES ÉCHANGES LIBRES

Ces théories ont d'abord été édifiées par les économistes classiques anglais au début du XIX^e^ siècle : à ce moment les théories étaient implicitement au service de la doctrine libre-échangiste. Aujourd'hui ce que l'on nomme la théorie du commerce international est détachée de préoccupations doctrinales; elle se réfère cependant aux premiers modèles tracés par Ricardo et Stuart Mill. Nous donnerons de ces premiers modèles les lignes essentielles. Nous esquisserons rapidement comment ces théories anciennes ont été aujourd'hui rajeunies.

SECTION I. — Les principales modalités de la théoric libre-échangiste.

§ 1^er^. — La division internationale du travail.

503. — La division internationale du travail augmente la quantité des produits et le libre-échange permet aux consommateurs de se les procurer au moindre coût. — Ce *fut* l'argument capital en faveur de la liberté du commerce international. Les nations n'ont pas une égale aptitude pour tous les genres de production, parce que les *conditions naturelles* du milieu physique dans lequel elles vivent (sol, sous-sol, climat, etc.) et les *qualités intellectuelles et morales* de leurs habitants (caractère, mœurs, degré d'instruction, sentiments artistiques) diffèrent profondément. Tel pays produit du blé et du vin à peu de frais; dans tel autre, le sous-sol est un bloc de charbon qui favorise le développement de l'industrie manufacturière. Que chacun d'eux se spécialise dans la branche de production où il excelle; qu'il emploie ses travailleurs et ses capitaux de la manière la plus productive, étant donnés le milieu physique et le milieu social dans lesquels ils opèrent; que le premier se

consacre à l'agriculture, le second à la fabrication des tissus et des articles métallurgiques, et qu'ensuite chacun d'eux se procure par voie d'échange les marchandises qu'il ne produit pas. Il les obtiendra à moins de frais, à un moindre coût réel de travail et de capital, que s'il les avait récoltées ou fabriquées lui-même.

La division du travail entre les pays permet d'augmenter la quantité totale des richesses produites avec une même dépense, grâce à une *meilleure utilisation des forces productives*, qui réalise une économie de travail et de capital. La spécialisation donne des résultats merveilleux quand on l'applique aux entreprises et aux travailleurs *à l'intérieur* d'un pays : pourquoi ne pas en faire la base de l'*organisation mondiale* de la production? La division du travail entre plusieurs *nations* n'est pas moins avantageuse qu'entre plusieurs *ateliers*, au sein d'une même entreprise.

§ 2. — La théorie des coûts.

504. — La théorie des coûts absolus. — Elle est une conséquence de la théorie de la division internationale du travail. Elle a été présentée par Ricardo sous la forme suivante : soit un pays X (l'Angleterre) produisant un article A (drap) à un coût de 100 (heures de travail) et un article B (vin) à un coût de 200. Supposons qu'il existe un pays Y (le Portugal) produisant l'article A (drap) à un coût de 200 et le produit B (vin) au coût de 100. Le simple bon sens conduit à penser que chaque pays a intérêt à renoncer à produire l'article qui lui coûte le plus cher, et à se le procurer dans l'autre pays par l'échange international. Chacun réalisera un bénéfice qui résultera de la comparaison des coûts absolus des deux produits considérés.

Mais cette théorie n'expliquerait l'échange que dans l'hypothèse semblable à celle choisie plus haut, où chaque pays est capable de produire un article à moindre coût que l'autre. Or un pays peut être tellement déshérité par la nature que d'autres pays le surpassent dans chaque genre de production. Faudrait-il alors conclure que dans ce cas le commerce international n'est plus possible? Certainement pas. Mais il faut trouver un autre mode de raisonnement. C'est ce qu'a fait Ricardo lui-même en élaborant la théorie que ses successeurs mettront progressivement au point.

505. — La théorie des coûts comparatifs. — En voici le principe. Même dans le cas où un pays jouirait d'une supériorité sur un autre dans toutes les branches de sa production, les deux pays auraient intérêt à se spécialiser, le premier appliquant ses forces productives dans le domaine où sa supériorité est la plus éclatante et le second consacrant les siennes à l'espèce de production pour laquelle il est le moins mal doué. Chacun d'eux peut gagner à échanger ses produits contre ceux de l'autre pays.

Pour le prouver il ne faut pas comparer les coûts respectifs du même produit dans les deux pays, mais le coût respectif des deux produits dans le même pays. Il convient ensuite de comparer ces deux coûts respectifs. Un exemple va le faire comprendre. Voici deux pays X et Y et deux marchandises A et B. Nous exprimons combien d'heures de travail sont nécessaires pour produire une unité de chaque marchandise : c'est le coût absolu. Pour dégager le coût comparatif, nous recherchons la quantité de chaque marchandise produite en une heure : la quantité de A produite en une heure est ainsi égale à la quantité de B produite en une heure. Le rapport de l'échange A-B est ainsi connu dans chaque pays.

Hypothèse I

	PAYS X	PAYS Y
	—	—
	A B	A B
Nombre d'heures de travail	100 120	90 80
Quantité produite en 1 heure	$\frac{A}{100} = \frac{B}{120}$	$\frac{A}{90} = \frac{B}{80}$
d'où	100 B = 120 A B = 1,2 A	90 B = 80 A B = 0,9 A

Ainsi le pays Y qui dans l'absolu est plus favorisé que le pays X, puisque ses coûts sont tous inférieurs aux coûts du pays X, a tout de même intérêt à commercer avec ce pays X. En effet, s'il n'y avait pas de commerce international, avec 1 B il obtiendrait 0,9 A; dès que le commerce international est possible, avec 1 B transporté en X il obtient désormais 1,2 A, c'est-à-dire qu'il réalise un bénéfice de 0,3 A par unité de B échangée. Bien que produisant A à un coût absolu inférieur au coût absolu de X, il a intérêt à renoncer à produire A et à utiliser B

comme moyen international d'échange. De la même manière et réciproquement X utilisera le produit A comme moyen d'échange international, bien qu'il produise A à un coût absolu supérieur au coût absolu de Y.

Raisonnons sur une hypothèse II ainsi constituée :

PAYS X		PAYS Y	
A	B	A	B
200	300	100	150

$$\frac{A}{200} = \frac{B}{300} \qquad \frac{A}{100} = \frac{B}{150}$$

$$A = \frac{2}{3} B \qquad A = \frac{1}{1,5} B = \frac{2}{3} B$$

Les coûts comparatifs sont les mêmes dans les deux pays. Il n'y a aucun intérêt au commerce international.

506. — Le principe de Cairnes. — On arrive ainsi à la conclusion, appelée parfois le *principe de Cairnes* [1], du nom de l'économiste qui l'a mis en lumière : pour que le commerce international existe entre deux pays, il est nécessaire et il suffit qu'existe une différence dans le coût comparatif de production des deux marchandises faisant réciproquement dans ce pays l'objet de ce commerce. Il résulte de ce principe au moins deux conséquences :

1° Un pays peut avoir intérêt à importer une marchandise qu'il produirait lui-même à un coût inférieur à celui du pays où il l'achète. On a pu ainsi voir l'Australie faire venir son bois des Pays baltes, bien qu'ayant chez elle des forêts, pour pouvoir consacrer tous ses efforts à la production de l'or.

2° Un pays peut avoir intérêt à produire une marchandise dont le coût est désavantageux pour lui à condition d'obtenir par l'échange international des marchandises qui lui coûteraient encore plus cher s'il les produisait lui-même.

---

[1] CAIRNES, *Some leading principles of Political Economy*, 1874.

§ 3. — La théorie des valeurs internationales.

Les théories précédentes ont été complétées par une théorie dite des valeurs internationales dont le premier mérite revient à Stuart Mill, et qui fut notamment développée par Bastable[1]. On peut se demander en effet quel est l'avantage global ressortant du commerce international et comment se répartit cet avantage entre les nations participantes ? C'est précisément la détermination des valeurs internationales.

507. — A. Détermination de la valeur internationale. — Reprenons l'exemple avancé plus haut :

Pays X

A B

100 120

$\frac{100}{A} = \frac{120}{B}$

ou 100 B = 120 A

Pays Y

A B

90 80

$\frac{90}{A} = \frac{80}{B}$

90 B = 80 A

ou 100 B = 90 A

Si le commerce international n'existait pas, X et Y se consacreraient ensemble à produire A et B : la production totale serait donc

100 B + 120 A + 100 B + 90 A

Dès que le commerce international existe, X renonce à produire B : il porte tout son effort sur A dont il produit 240 A (les 100 B disparus étant remplacés par 120 A qui s'ajoutent aux 120 A initiaux). De la même manière Y renonce à produire A et produit (100 + 100) B soit 200 B. Ainsi la nouvelle production totale internationale devient

240 A + 200 B

La précédente étant 200 B + 210 A, on voit que la valeur de la production a, du fait des échanges internationaux, augmenté de

(240 A + 200 B) — (200 B + 210 A) = 30 A

---

[1] BASTABLE, *Théorie du commerce international*, 1887.

On montrerait facilement que l'avantage engendré par le commerce international est d'autant plus grand que la différence entre les coûts comparatifs est elle-même plus grande [1].

508. — B. **Répartition de la valeur internationale entre les nations participantes.** — Il reste une dernière question. La valeur de 30 A créée par l'échange international, comment se répartit-elle entre les deux nations X et Y ?

On voit facilement entre quelles *limites* peut se situer la solution du problème ainsi posé. Si l'échange se fait au taux de 100 B = 120 A, alors tout l'avantage est absorbé par Y : en effet au lieu de recueillir 90 A par un échange intérieur avec 100 B : il recueille donc la totalité de l'avantage global (120 A — 90 A = 30 A).

Si l'échange se fait au taux de 100 B = 90 A, alors tout l'avantage est absorbé par X : en effet pour obtenir 100 B, qu'il ne fabrique plus, il ne donne par l'échange extérieur que 90 A au lieu de 120 A par l'échange intérieur (120 A — 90 A).

En fait il est probable que le taux d'échange se fixera à un niveau *intermédiaire* entre ces deux limites, ou du moins la solution dépend de la *force* comparative des deux nations en présence, ou mieux encore de leurs *besoins comparatifs*. C'est la nation qui ressent le plus intensément le besoin de l'autre produit qui acceptera le taux le plus défavorable. C'est l'intensité des besoins manifestés par les deux nations qui déterminera, à l'intérieur de la marge dictée par les coûts, le taux effectif de l'échange.

Et par exemple si le taux se fixe à 100 B = 110 A, cela voudra dire que l'avantage global de 30 A se répartira entre X et Y. Pour obtenir 100 B, X fournira 110 A au lieu de 120 A et gagnera 10 A. En fournissant 100 B, Y obtient par l'échange 110 A au lieu de 90 A : il gagne 20 A. Cela est le signe que celui qui a obtenu le moins

---

[1] **Il suffirait de recommencer la démonstration sur un exemple adéquat.**

	X 100 B = 130 A	Y 100 B = 80 A
Valeur de la production globale sans échange international	100 B + 130 A	+ 100 B + 80 A
Valeur de la production globale avec échange international	O + 260 A	+ 200 B + O
Valeur créée par l'échange international ...	260 A — 210 A = 50 A	

(X avec 10 A) avait des besoins plus pressants que Y qui a retiré 20 A de l'échange.

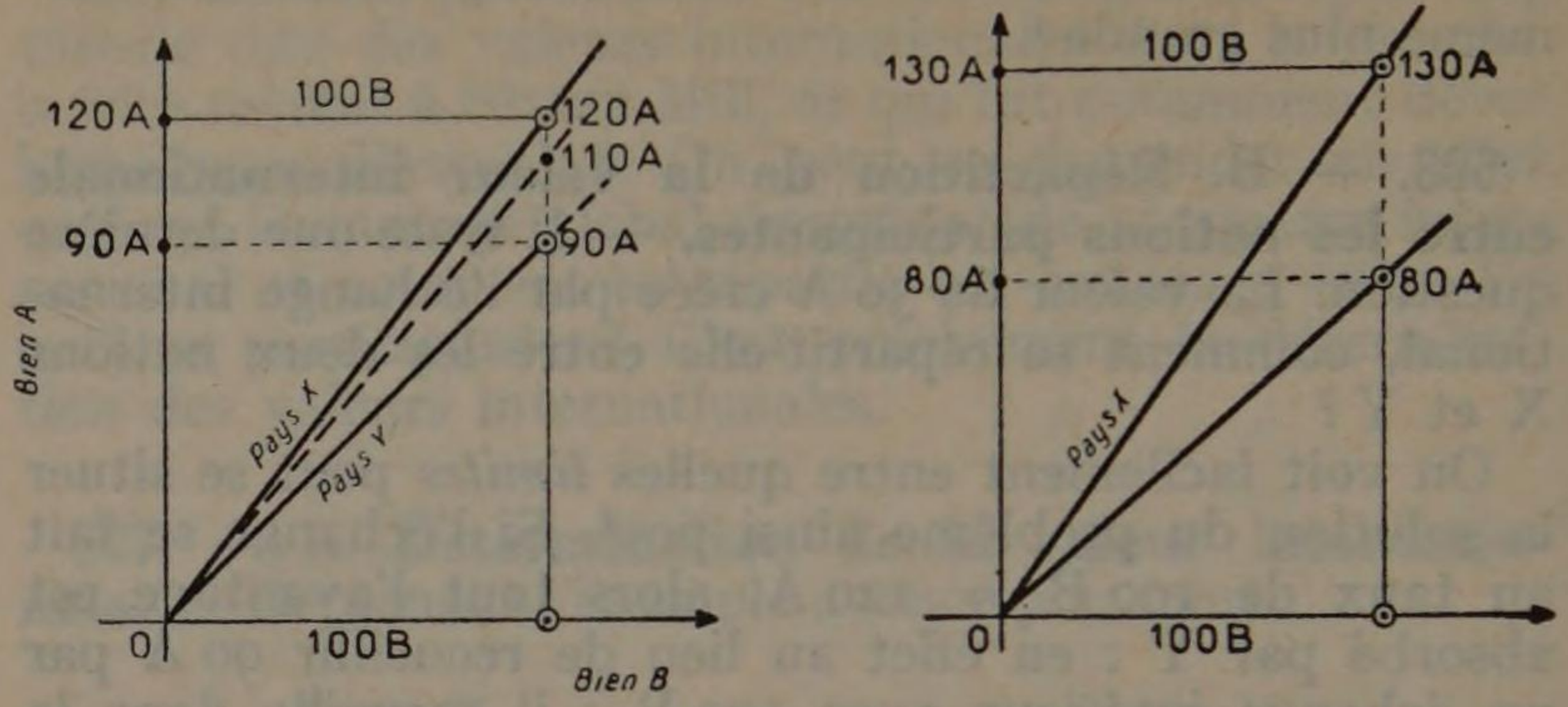


FIG. 25.

509. — Les termes de l'échange (Terms of trade). — Cette théorie de Stuart Mill montrant comment se partage entre pays l'avantage résultant du commerce international reste très actuelle. C'est elle qui se retrouve aujourd'hui dans une expression très usitée, celle de « terms of trade » des économistes néo-classiques que l'on peut traduire en français par « termes de l'échange » ou « taux d'échange ».

Sous cette appellation on peut généraliser le calcul effectué par les auteurs anciens (Ricardo, Mill) en heures de travail relatif à deux marchandises. En utilisant des nombres indices de *prix dérivés (unit values)* des importations et des exportations, on écrit le taux d'échange T sous forme d'un quotient :

$$T = \frac{\text{indice des prix dérivés des exportations}}{\text{indice des prix dérivés des importations}}.$$

Ou pour employer le langage statistique :

$$T = \frac{I'_e}{I'_1} \qquad I' = \frac{\Sigma pq}{\Sigma p_0 q} = \frac{\Sigma p_0 q \; p/p_0}{\Sigma p_0 q}$$

T est le rapport de l'indice des valeurs moyennes des exportations à l'indice des valeurs moyennes des importations, ces indices étant des indices pondérés par les quantités de la période en cours (pondération Paasche) [1].

---

[1] Cf. H. GUITTON, *Cours de Statistique*, Doctorat, 1955-1956, page 277.

Lorsque T augmente, cela veut dire que les ressources réelles exportées sont plus grandes que les ressources réelles importées. On dira que les termes sont favorables ou qu'ils s'améliorent.

Lorsque T diminue, cela veut dire que les ressources réelles exportées sont inférieures aux ressources réelles importées. On dira que les termes sont défavorables ou qu'ils se détériorent [1].

Les spécialistes des échanges internationaux donnent une grande importance aux termes de l'échange. L'évolution de ces termes a suscité des études statistiques à la fois rétrospectives et prévisionnelles. Kindleberger a montré que pour l'Europe industrielle de 1870 à 1953, il y avait eu stabilité relative malgré les variations de prix. En ce qui concerne l'avenir les avis sont partagés : on pourrait penser que la baisse des prix agricoles entraînerait une baisse de longue durée des termes de l'échange des pays primaires et sous-développés par rapport à ceux des pays industrialisés. La connaissance des termes de l'échange est un bon indice des gains ou des pertes qu'un pays retire de sa participation à l'échange international.

On peut rechercher comment varient les termes de l'échange aux différentes étapes du développement d'une économie. Il semble bien qu'ils tendent à baisser dans les débuts d'un développement (économies sous-développées). C'est pourquoi on porte telle attention aux termes de l'échange des pays sous-développés.

La théorie des termes de l'échange se rattache à celle de l'élasticité de la demande. Lorsqu'un pays accroît sa demande de produits étrangers ou lorsque l'étranger diminue sa demande de produits de ce pays, l'effet produit sur les pays entraînera une détérioration des termes de l'échange. La détérioration sera d'autant plus grande que l'élasticité de la demande de biens étrangers par le pays envisagé sera plus petite.

---

[1] Cf. F.-W. TAUSSIG, *International Trade*, 1928, Ch. II; Jacob VINER, *Studies in the Theory of International Trade*, 1937, p. 298; M. MORET, *Contribution à l'étude théorique et statistique des termes de l'échange*, *Economie Contemporaine*, février 1950; Gérard MARCY, *Variations du change et termes de l'échange*, *Rev. d'Economie Politique*, mars-avril 1956, p. 177.

Voici comment ont évolué les termes de l'échange français avec l'étranger, la base 100 étant 1949 :

1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
77	85	91	86	85	87	98	107	102	104	105

On voit que ces termes se sont détériorés de 1949 à 1951; ils sont restés sensiblement les mêmes de 1952 à 1956; ils se sont améliorés depuis 1956.

Section II. — La croyance aux automatismes.

510. — Le retour à l'équilibre. — On peut exprimer dans un autre style la théorie libre-échangiste. C'est par rapport à l'idée d'équilibre. Les classiques ont affirmé qu'une balance économique internationale ne pouvait pas demeurer longtemps en déséquilibre, les forces qui engendrent dans le court terme ce déséquilibre tendant à la longue à rétablir l'équilibre. C'est là une manifestation nouvelle de la croyance à l'automatisme providentiel qui fait la force de la doctrine libérale.

On peut exprimer cet automatisme dans le domaine international par deux théories, soit que l'on fasse abstraction de la monnaie, soit au contraire que l'on place cette monnaie au centre du débat.

§ 1er. — Le commerce international est un troc de produits.

511. — Nous trouvons ici une manifestation de la théorie des débouchés de J. B. Say selon laquelle, et en dernière analyse, les produits ne s'échangent que contre des produits. La monnaie ne joue qu'un rôle intermédiaire, provisoire. En fin de compte, une fois les échanges accomplis, on s'aperçoit que de pays à pays, ce sont des produits et des services qui se sont échangés. La balance des comptes exprime et résume ces échanges. Si à un instant donné il peut y avoir plus d'entrées que de sorties, il y a bien déséquilibre de la balance; mais ce déséquilibre n'est pas durable. En longue durée la nature postule l'équilibre.

S'il y a eu à un moment donné plus d'entrées que de sorties de marchandises, il faudra qu'à un moment suivant il y ait une réaction en sens inverse, c'est-à-dire plus de sorties que d'entrées de marchandises.

Comme l'a fort bien expliqué A. Philip[1], toute la difficulté se trouve dans l'interprétation du terme « à la longue ». Il serait plus vrai de dire que la théorie du troc est une théorie de déséquilibres alternatifs, plus qu'une théorie de l'équilibre, la succession des déséquilibres alternatifs engendrant finalement un équilibre.

---

[1] A. Philip, *L'Europe Unie et sa place dans l'économie internationale*, 1953, p. 10 et p. 40.

Mais la monnaie a beau être intermédiaire, pour les classiques, son intervention joue aussi dans le sens du retour à l'équilibre [1].

§ 2. — L'équilibre automatique de la balance.

Nous parlons de la monnaie. Il faut immédiatement préciser : la monnaie qui est pour les classiques la monnaie parfaite, à savoir l'or. C'est Ricardo qui a le mieux exprimé le rôle providentiel de l'or dans le commerce international.

512. — Trois prémisses du raisonnement ricardien. — On parle ici d'un théorème de Ricardo. C'est en effet un raisonnement rigoureux qu'établit ce grand abstracteur. C'est une logique dont la valeur repose sur trois hypothèses, ou trois prémisses fondamentales :

1° L'or joue le rôle de monnaie internationale, inconsciente sans doute : on ne s'est jamais réuni entre nations pour le déclarer, mais implicitement l'or a été reconnu comme tel par l'ensemble des nations civilisées.

2° La théorie quantitative de la monnaie est reconnue comme exacte : les variations quantitatives de la monnaie provoquent infailliblement des variations proportionnelles des prix.

3° Raisonnant sur la balance du commerce, et non pas au sens large sur la balance des comptes, tout mouvement de marchandises dans un sens donne lieu à un mouvement d'or corrélatif en sens inverse.

513. — Mise en forme du théorème de Ricardo. — Supposons que nous ayons deux pays : 1 et 2 et supposons que, par abstraction, nous imaginions que la quantité de marchandises dans le pays 1 est M_1 et M_2 dans le pays 2. Nous imaginons que toutes les marchandises, toute la vie économique se résument en ces deux blocs. Supposons au surplus qu'il y ait, dans chacun de ces deux pays un stock d'or O_1 et O_2. Supposons enfin qu'à l'époque où nous parlons, les prix dans le pays 1 soient P_1 et P_2 dans le pays 2. Choisissons à dessein une lettre majuscule pour le pays 2. Je suppose qu'à l'époque

---

[1] Cf. J. WEILLER, *La critique de la notion de troc dans le commerce international* in *L'œuvre scientifique de B. Nogaro*, 1950, p. 364.

considérée les prix dans le pays 2 soient supérieurs aux prix dans le pays 1, c'est-à-dire qu'il y a une différence de prix estimée en or qui est l'élément commun. Si nous sommes dans cette situation, il y aura, si les hommes sont libres de commercer, une tendance de la part du pays 1 à vendre ses marchandises dans le pays 2, c'est-à-dire que le pays 1 va envoyer une certaine portion de marchandises dans le pays 2; la masse M_1 du pays 1 diminue

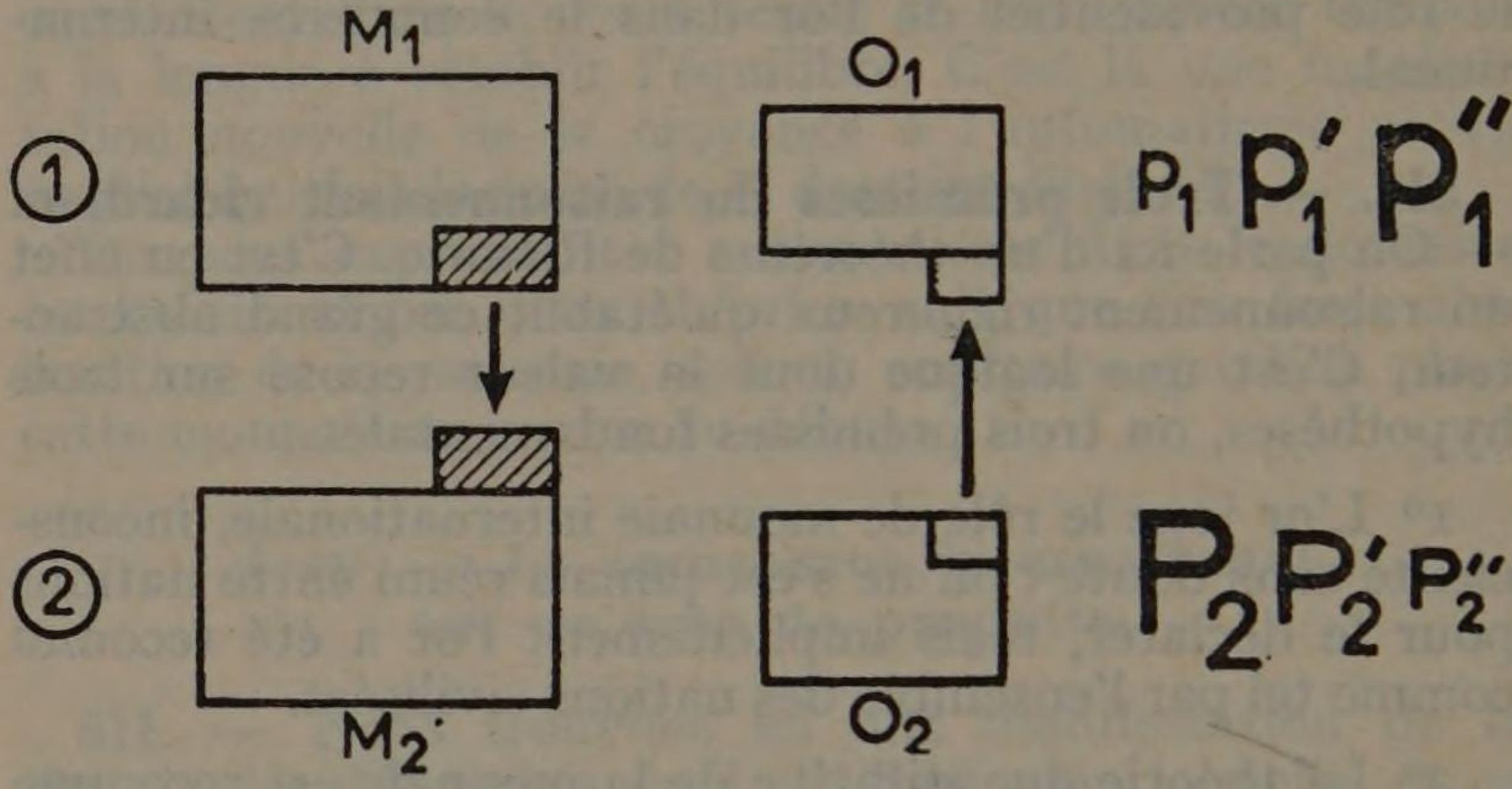


FIG. 26

et la masse M_2 du pays 2 augmente. Ce mouvement de marchandises dans un sens donne lieu, pour le règlement, à un mouvement d'or dans le sens inverse, c'est-à-dire que le pays 2 devra payer ce surplus (en supposant que ce soit le solde en fin d'année). Pour payer ce surplus, il prélèvera sur son stock d'or une certaine portion qui diminuera son stock d'or et augmentera le stock d'or du pays 1. Que va-t-il en résulter, si nous admettons la théorie quantitative, si c'est vraiment l'or qui détermine les prix ? Dès l'instant que le stock O_2 diminue, le prix P_2 diminue, c'est-à-dire qu'il deviendra P'_2. Au contraire, dans le pays 1, le stock O_1 se trouvant augmenté conduit à l'augmentation du prix p_1 qui devient p'_1. A ce moment, il s'agit de se demander si le prix p_1 augmenté, vis-à-vis du prix P_2 diminué, se trouve dans la même situation que celle originaire; si p'_1 est encore inférieur à P'_2, il y aura continuation du même mouvement, mais cela va conduire à diminuer encore le stock O_2, c'est-à-dire à faire diminuer le prix P'_2 qui deviendra P''_2 et à faire augmenter le prix p'_1 qui deviendra p''_1. Il arrivera

un moment où il y aura un retournement de l'équilibre, c'est-à-dire un retournement de la position relative des prix : p''_1 sera supérieur au prix P''_2, et à ce moment-là tout ce que nous avons dit du sens du mouvement des marchandises et de l'or va se renverser, c'est-à-dire qu'on retournera à l'équilibre. On ne peut pas concevoir, dit Ricardo, qu'une balance économique aille toujours dans le même sens; il existe une tendance naturelle au retournement, c'est-à-dire un principe d'automatisme.

514. — Un pays ne peut pas se vider de son or. — En conséquence, si on laisse l'or se déplacer librement de nation à nation, toutes les balances économiques nationales vis-à-vis du monde seront toujours en équilibre. Et Ricardo reprend ici une idée qui avait été émise par David Hume : un pays ne peut pas plus se vider de son or qu'il ne peut se vider de l'eau de ses rivières. Il y a mouvement naturel, une croyance dans un naturalisme providentialiste; l'or se répartit également à l'intérieur du monde.

515. — Valeur logique, valeur historique. — Répétons-le encore. Cette théorie a la valeur d'un raisonnement, la valeur des prémisses sur lesquelles elle prend appui. La question est de savoir si l'histoire l'a ou non vérifiée. La valeur historique a-t-elle coïncidé avec la valeur logique? En gros, on a pu reconnaître que l'histoire du XIX^e^ siècle s'est approchée de la logique ricardienne : la théorie quantitative a pu être vraie, l'or a joué le rôle de monnaie internationale, tout mouvement de marchandises a pu donner lieu à des mouvements inverses d'or. Mais en réalité, comme l'a écrit Philip, [1] ce soi-disant automatisme était un dirigisme masqué : le système fonctionnait parce que la place de Londres était reconnue comme une autorité supra-nationale.

Depuis 1914, avec l'arrivée des guerres mondiales, avec un nouvel ordre de grandeur des dettes et des créances, avec le volume nouveau des crédits, avec le retard des paiements, les prémisses ricardiennes n'ont plus gardé la même valeur, l'or s'est accumulé dans la nation créditrice, aux Etats-Unis; les prétendus automatismes n'ont plus joué.

---

[1] PHILIP, *op. cit.*, p. 20.

SECTION III. — Les théories modernes du commerce international.

Les théories classiques du commerce international ont été renouvelées sur un certain nombre de points que Jean Weiller a tout particulièrement analysés [1].

§ 1er. — Renouvellement de l'analyse statique.

516. — De l'idée de nation à l'idée de région. — La théorie classique du commerce international avait constitué une première théorie, implicite sans doute, de l'espace économique. C'était alors la nation qui constituait l'unité d'espace : unité politique liée à la limite de souveraineté de l'Etat, cette souveraineté cessant d'avoir effet au-delà des frontières. Mais les frontières économiques si elles existent, ne coïncident pas forcément avec les frontières politiques.

On s'en tenait à une définition économique de la nation reposant sur la parfaite mobilité des facteurs de production à l'intérieur de celle-ci (capital et travail). L'existence d'obstacles aux migrations de facteurs peut toujours être regardée comme le critère essentiel du commerce extérieur. Mais la nation tend à devenir un cas particulier d'une entité plus générale : ce serait alors le concept élargi de région. C'est l'économiste suédois B. Ohlin qui a posé le problème des relations inter-régionales, dans un ouvrage paru en 1933 : « Interregional and International Trade » [2].

L'idée des pôles de développement formant le centre de certaines zones indépendantes des frontières politiques actuelles (le pôle industriel de la Ruhr par exemple) est à rattacher à cette conception.

517. — Théorie mathématique des échanges internationaux. — Les enchaînements logiques de Ricardo et de Saint-Mill appelaient tout naturellement des formulations et des généralisations mathématiques. Aussi ne

---

[1] J. WEILLER, *Problèmes d'économie internationale*, tome I, 1946, *Les échanges du capitalisme libéral ;* tome II, 1950, *Une nouvelle expérience : L'organisation internationale des échanges ;* et contribution à *Histoire de la Pensée Economique au XX^e siècle* de E. JAMES, chapitre V, tome I, et chapitre IV, tome II.

[2] De B. OHLIN signalons l'ouvrage traduit en français *La politique du commerce extérieur*, Dunod, 1955.

faut-il pas s'étonner que les mathématiciens aient eu, au XIX^e siècle déjà, l'idée de bâtir une théorie rigoureuse du commerce international. Augustin Cournot consacre le chapitre X de ses fameuses Recherches de 1838 (v. tome I, n° 84) au problème de la « communication des marchés », et le chapitre XII aux « variations du revenu social, résultant de la communication des marchés ». En 1898, Léon Walras écrit une de ses *Etudes d'économie politique appliquée* sur la maximation de l'utilité par la concurrence internationale. En 1879, Alfred Marshall publie un ouvrage au titre significatif : « The pure theory of foreign trade » qui ouvre la voie aux études modernes. Au point d'arrivée de cette évolution historique on pourrait situer un ouvrage [1] entièrement mathématique de la Cowles Commission, d'une théorie générale du commerce extérieur, dû à J. Mosak, « General equilibrium theory and international trade » 1944.

Il ne peut être question d'aborder dans le cadre de ce Précis l'analyse de ces théories modernes. Nous devons nous borner à poser les principaux problèmes et les auteurs les plus marquants.

518. — Effet normal et effet pervers. — Le mécanisme des prix n'est pas toujours efficace pour rétablir l'équilibre des balances, comme l'avaient affirmé si péremptoirement les classiques. Comme toujours, leurs affirmations ne sont exactes que si certaines conditions sont réalisées. La théorie classique était en somme particulière, et non pas générale. L'optimisme des premiers auteurs correspond à un *effet* normal que M. Byé [2] a appelé « effet de Mill ». Mais il y a des hypothèses où les mécanismes conduisent au pessimisme : on voit alors jouer un *effet pervers* que l'on dénomme « effet de Malynes ».

Ces effets mettent en jeu des conditions d'élasticités-prix. Ainsi c'est l'extension de la théorie des élasticités qui renouvelle et généralise la théorie du commerce international.

519. — Les élasticités-prix dans le domaine international. — Comme application de l'analyse des élasticités en général (v. t. I, p. 429, n° 523), un certain nombre

---

[1] Le titre de l'ouvrage de J.-E. MEADE, *A Geometry of International Trade*, 1952, est aussi très significatif à cet égard.

[2] Cf. M. BYÉ, *Théorie de l'équilibre international*, in *Traité d'Economie politique*, publié sous la direction de Louis BAUDIN, tome II, 1953, p. 492.

d'auteurs [1] se sont consacrés à définir les élasticités de la demande et de l'offre des exportations et des importations.

On se rappelle la formule d'un coefficient d'élasticité-prix, en général (t. I, nº 523) :

$$\eta = \frac{dD}{D} : \frac{dp}{p}.$$

Si nous appelons

$$p = \frac{\text{prix étranger} \times \text{prix de la devise étrangère en francs}}{\text{prix français}}$$

E la valeur des exportations

I la valeur des importations.

Nous définirons l'élasticité des importations aux prix

$$a_1 = -\frac{dI}{I} : \frac{dp}{p} = -\frac{dI}{dp} \times \frac{p}{I} = \frac{dI}{dp} : \frac{I}{p}$$

Coefficient négatif, puisqu'une augmentation du prix étranger diminue les importations.

Ainsi l'élasticité des importations est le rapport d'une variation proportionnelle des importations (demandées ou offertes) à la variation proportionnelle des prix, ces prix étant eux-mêmes compris comme un rapport.

Nous définirons de la même manière l'élasticité des exportations

$$b_1 = \frac{dE}{E} : \frac{dp}{p} = \frac{dE}{dp} \times \frac{E}{p} = \frac{dE}{dp} : \frac{E}{p}.$$

Coefficient positif, puisqu'une augmentation du prix étranger augmente les exportations.

Ainsi l'élasticité des exportations est le rapport d'une variation proportionnelle des exportations à la variation proportionnelle des prix.

C'est désormais à partir de ces deux expressions a_1 et b_1, que les démonstrations s'opèrent. Nous ne pouvons pas nous y consacrer à cette place. C'est une orientation de recherches futures que nous nous bornons à faire, et

---

[1] ROBINSON, *Essays in the Theory of employment*. Oxford, 1947; T.-C. CHANG, *International comparaison of demand for imports, Rev. of ec. studies*, 1945-46, nº 34; *A statistical note on world demand for exports, Rev. of. ec. and stat.*, mai 48; HIN SHAW, *American prosperity and the British, Rev. of. econ. statistics*, fév. 1945; MACHLUP, *Elasticity pessimism in international Trade, Ec. internazionale*, fév. 1950; MALINVAUD, *Les élasticités par rapport aux prix des échanges internationaux* (*Journal de la Société de Statistique de Paris*, mai 1950).

en même temps une annonce des résultats actuellement obtenus. Une variation de prix tend à annuler un déficit de la balance ($D = pI - E$), c'est-à-dire, conduit à l'équilibre à une condition : c'est que la somme des deux élasticités, $a_1 + b_1$, soit supérieure à l'unité. Si $a_1 + b_1$ est inférieur à l'unité, alors il n'y a plus retour à l'équilibre, il y a effet pervers.

§ 2. — Introduction de l'analyse dynamique.

Le renouvellement des théories des échanges internationaux n'a pas consisté dans un simple dépassement de l'analyse statique des classiques (le retour à l'équilibre); il s'est fait surtout par l'introduction du point de vue *dynamique*, c'est-à-dire par l'analyse post-keynesienne des réactions de période à période [1].

520. — Injections et fuites. — Raisonnant sur des flux à travers un circuit on est amené à distinguer les notions d'injections et de fuites. Il y a *injection* lorsqu'il y a eu durant une période apport nouveau de ressources qui augmenteront les flux monétaires nationaux destinés à être dépensés dans la période suivante.

Il y a fuite lorsqu'il y a, à l'inverse, retrait de fonds des flux monétaires nationaux qui ne seront ainsi plus dépensés dans la période ultérieure. On conçoit facilement qu'une injection en une période se répercutera en accroissements du revenu national dans les périodes subséquentes.

Dans une économie fermée l'investissement est une injection et l'épargne est une fuite. Dans une économie ouverte sur le monde extérieur, l'exportation est une injection analogue à l'investissement et l'importation une fuite analogue à l'épargne.

521. — La propension marginale à importer. — La notion de propension chère à Keynes s'est naturellement introduite dans la théorie internationale. On aurait pu étendre le concept de propension à consommer à la fois aux importations et aux exportations. En fait on raisonne uniquement sur la propension à importer, la propension à exporter d'une nation correspondant à la propension à importer de toutes les autres nations.

---

[1] Cf. MACHLUP, *International trade and the national income multiplier*, 1942; METZLER, *The Theory of international trade, A Survey of Contemporary Economics*, 1948, p. 210.

On distinguera alors la *propension moyenne à importer :* $\frac{\text{Imp}}{\text{R}}$, (rapport de la valeur des importations Imp à l'importance du revenu national R), de la *propension marginale à importer :* $\frac{\text{d Imp}}{\text{d R}}$ (rapport de l'accroissement de Imp à l'accroissement de R). Si l'on appelle m ce rapport, $\text{m} = \frac{\text{d Imp}}{\text{d R}}$, et si l'on se rappelle la signification de la *propension marginale à consommer* $\text{c} = \frac{\text{d C}}{\text{d R}}$ (C étant la consommation) et de la *propension marginale à l'épargne* $\text{s} = \frac{\text{d E}}{\text{d R}}$ (E étant l'épargne) on comprendra facilement qu'en économie ouverte,

$$\text{s} = \text{I} - (\text{c} + \text{m})$$

ou $\text{m} = \text{I} - (\text{c} + \text{s})$ [V. t. II, *supra*, n° 370]

En se référant enfin à l'analyse de l'élasticité-revenu (t. I, n° 528), on comprendra aussi que l'élasticité-revenu des importations s'exprime par le rapport de la propension marginale à importer $\frac{\text{d Imp}}{\text{d R}}$ à la propension moyenne $\frac{\text{R}}{\text{I}}$

$$\eta = \frac{\text{dImp}}{\text{dR}} : \frac{\text{Imp}}{\text{R}}$$

522. — Le multiplicateur du commerce extérieur. — C'est ici la théorie du multiplicateur d'emploi (Kahn) ou du multiplicateur d'investissement (Keynes) qui est appelée à se généraliser. On doit se rappeler qu'une injection étant faite dans le circuit du revenu national, on appelle *multiplicateur* le nombre par lequel on doit multiplier cette injection pour connaître l'accroissement de revenu induit par cette injection

$$\text{dR} = \text{kdX}$$

k est le multiplicateur, dX le multiplicande (X étant un élément à déterminer), dR le résultat de la multiplication.

Dans la théorie Keynesienne X c'est l'investissement I :

$$\text{dR} = \text{kdI}$$

et comme on l'a vu (*supra*, n° 232)

$$k = \frac{I}{s} = \frac{I}{I-c}$$

Dans la nouvelle théorie à édifier quel sera le multiplicande dX, et quel sera le multiplicateur ?

En économie ouverte sur le monde extérieur, il faut inscrire parmi les injections possibles les exportations Ex. et parmi les fuites possibles les importations déterminées par la propension marginale à importer m.

On a donc :

$$dR = \frac{dI + dEx.}{s + m}$$

C'est là l'une [1] des formules de la multiplication du commerce extérieur : le multiplicateur étant ainsi $\frac{I}{s + m}$ et le multiplicande : dI + dEx. (I désignant l'investissement et Ex. la valeur des exportations).

523. — Les disparités de croissance ou de développement. — Un autre principe de renouvellement de la théorie est à rechercher dans l'analyse à plus longue durée. Jusqu'alors il était question de dynamique du court terme par les réactions de période à période (la période étant comprise comme l'intervalle séparant l'acquisition du revenu de son emploi; quelques mois en moyenne).

Nous envisageons maintenant des réactions plus longues portant sur plusieurs années, au moins une dizaine d'années et s'étalant sur une portion de siècle; il s'agirait de la dynamique dite séculaire, de la croissance ou, d'une manière plus générale, du développement.

Les nations appelées à l'échange ne se trouvent pas au même stade de leur développement : les unes sont en avance, les autres naturellement en retard. Il y a alors disparités de croissance. Et l'on retrouve ainsi dans la théorie le problème des nations en retard, dites sous développées (v. t. I, n° 164). On cherche alors à exprimer,

---

[1] Il en existe d'autres en effet. V. sur ce problème outre l'ouvrage déjà cité de MACHLUP, NEISSER, *The nature of import propensities and the foreign trade multiplier*, Eco. internazionale, août 1949; FEDERICI, *On the validity of the principle of the foreign trade multiplier theory*, Eco. internazionale, août 1950; KINDLEBERGER, *The foreign trade multiplier*, *American Economic Review*, mars 1949.

en particulier à partir des notions d'élasticités, ces disparités de développement [1].

524. — Les effets de domination. — Le sous-développement est lié dans une certaine mesure à la domination des plus forts. La domination dont Perroux a commencé la théorie [2] est une manifestation d'un effet a-symétrique : les décisions d'un groupe dominant s'imposent aux autres groupes, alors que la réciproque n'est pas vraie. La domination paraît alors rentrer dans une théorie de l'action ou de la puissance, c'est-à-dire de type politique. Mais il y a une domination par des moyens économiques. Il y a une domination par les prix et une domination par les revenus.

Les prix ne sont pas à proprement parler internationaux ou mondiaux : ils sont liés à une nation, celle qui produit le plus, ou celle qui consomme le plus. C'est la théorie dite des *prix directeurs* (Wolff) [3]. Le lieu de domination peut changer selon les phases de la conjoncture : en conjoncture descendante (dépression) les acheteurs sont dominants *(buyers' market)*, en conjoncture ascendante (prospérité) les vendeurs sont dominants *(sellers' market)*.

Une nation dont le revenu est élevé aura une demande à élasticité-revenu forte; elle exercera de ce fait une influence prépondérante sur le commerce mondial. Les crises ont plutôt tendance à prendre naissance dans les centres mondiaux d'économie dominante. Il est facile de voir où ont été ces centres au XIX^e^ siècle (Grande-Bretagne), où ils se trouvent aujourd'hui (Etats-Unis).

525. — Les préférences de structure. — Les structures des marchés sont liées aux problèmes de conjoncture (v. t. I, n° 303). La conjoncture de longue durée est commandée par des comportements de structure. Les premières théories du commerce international s'étaient élaborées dans une atmosphère structurelle que les classiques croyaient universelles et définitives. Chacun saitbien que la concurrence dite parfaite n'a été qu'un modèle de pensée dont on s'est progressivement éloigné. Les structures sont complexes; elles tendent vers des formes

---

[1] Cf. H. GUITTON, *Stagnation et croissance économique. Eléments d'une dynamique séculaire*, Rev. d'Economie politique, 1951; G. LEDUC, *Le sous-développement et ses problèmes*, Rev. d'Economie politique, 1952.

[2] F. PERROUX, *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante*, Economie appliquée, 1948; et *Note sur le dynamisme de la domination*, *ibidem*, 1950.

[3] Cf. R. WOLFF, *Liaison entre prix et monnaie*, Rev. d'Economie politique, 1934.

monopolistiques et oligopolistiques. Et cependant, comme l'a montré J. Weiller, les nations sont ordinairement conservatrices, elles tendent à imposer des « préférences de structure ». Par leur inertie elles retardent des variations ou des révolutions structurelles qui deviendront un jour inéluctables [1].

---

[1] Ces notations trop rapides devront être complétées par des lectures complémentaires. Signalons encore le chapitre de M. Byé, *La vie économique internationale*, in *Traité d'Economie politique*, et *Relations Economiques Internationales*, Précis Dalloz, 1959, Louis Baudin, tome II, 1953, p. 452 et suiv., et en langue anglaise, outre ceux que nous avons signalés, les ouvrages de Haberler, *The Theory of International Trade*, 1936, Meade, *The Theory of International Economic Policy*, vol. I, *The Balance of Payments*, Oxford, 1951,

CHAPITRE II

THÉORIES DES ÉCHANGES PROTÉGÉS

Nous exposerons successivement les principes de la protection, puis les techniques utilisées pour la réaliser.

SECTION I. — Les principes de la protection.

Caractères généraux de la théorie protectionniste.

La thèse protectionniste est beaucoup plus ancienne que la thèse libre-échangiste. Elle a dominé tous les siècles d'avant le XVIII^e^. Elle inverse pour ainsi dire l'ordre des facteurs. Elle prétend que l'équilibre d'une nation ne résulte pas spontanément de l'équilibre international. Elle part de la nation pour aller vers le monde et non pas du monde pour aller vers la nation. En cela elle est plus pessimiste, plus réaliste que la thèse opposée. Elle ne croit pas à la bonté absolue des mécanismes internationaux. Elle pense que la fonction de l'État est de corriger les abus de la nature.

Mais dans cette thèse protectionniste on peut distinguer plusieurs aspects ou plusieurs degrés. La première forme est ce qu'on pourrait appeler l'antithèse absolue du libre-échange : c'est l'*autarcie*. Les autres sont les véritables formes du protectionnisme.

§ 1^er^. — L'autarcie.

526. — Suffisance et puissance. — L'autarcie n'est pas à proprement parler une doctrine. C'est une prétention illusoire et dangereuse issue d'une certaine pratique, qui aurait voulu donner naissance à un idéal, donc à une doctrine, celle de la *suffisance*. Le mot « autarcie » est en effet emprunté à la langue grecque : on retrouve en lui le verbe ἀρκέω : je suffis et l'expression αὐτός : soi-même ;

αὐταρκεία désigne l'état ou la qualité de celui qui se suffit à soi-même. Notons que ce terme d'*autarcie* est de création récente. Il n'est pas à confondre avec le terme voisin et plus ancien d'*autarchie* αὐτός : soi; ἄρχω : je commande qui exprime la qualité de celui qui commande par soi-même, et évoque ainsi l'idée de *puissance*. Nous allons voir cependant que si la suffisance ne se confond pas avec la puissance, elle peut y conduire. Précisément le danger de l'autarcie c'est qu'elle tend à l'autarchie.

527. — Rajeunissement récent de la vieille idée de suffisance. — L'historien pourrait nous dire combien est ancienne cette prétention de suffisance. Elle précède en quelque sorte l'idée même de l'échange. Par peur ou par paresse l'homme non encore civilisé a pu penser qu'il était meilleur de se passer des autres. Les communautés primitives étaient fermées sur elles-mêmes. L'autarcie fut d'abord familiale, puis locale ou régionale, enfin nationale ou continentale. Il y a nécessairement autarcie mondiale puisque le monde est bien obligé de se suffire à lui-même. Mais l'avance de la civilisation s'est faite par une ouverture progressive de l'aire des échanges, et par une régression concomitante de ces formes successives d'autarcies. La prise de conscience d'une solidarité de plus en plus large a rendu caduque la tentation des autarcies anciennes. Pas complètement cependant.

Nous avons assisté en effet durant l'entre-deux guerres à un rajeunissement de cette idée périmée de suffisance. C'est l'Allemagne qui en a été l'instigatrice. Privée des crédits internationaux après 1931, plutôt que de tenter une reprise des relations avec les pays créanciers qui eût évidemment impliqué une certaine soumission, elle voulut avec Hitler retrouver sa place dans le monde par la grandeur dans l'isolement. Le grand Fichte n'avait-il pas écrit déjà, en 1800, un ouvrage « *L'Etat commercial fermé* », dont le titre était à lui seul un programme? De la privation qui lui était imposée par les événements, et d'une série d'expédients inventés à la dernière heure pour y faire face, le national-socialisme voulut tirer une véritable doctrine. Le fascisme italien adopta une attitude semblable.

528. — Autarcie de repliement et autarcie d'expansion. — Cette distinction est due à François Perroux

analysant en 1940 cette nouvelle doctrine qui menaçait alors le monde [1].

A. L'*autarcie de repliement* peut devenir nécessaire, mais en tout cas et seulement à titre provisoire. Dans une économie de préparation à la guerre *(Wehrwirtschaft)*, et à plus forte raison dans une économie d'exécution de la guerre *(Kriegswirtschaft)*, un Etat est obligé d'éliminer la plupart des importations. Ce repli imposé alors comme un pis-aller a au moins deux conséquences : 1) il conduit au plein emploi des forces productives internes, même celles réputées jusqu'alors trop mauvaises (les entreprises marginales et les ouvriers marginaux); 2) il engendre la politique des succédanés ou des produits de remplacement (*ersatz*); n'a-t-on pas dit à ce titre que la privation poussait au génie par la découverte des synthèses chimiques ? Notons cependant que le produit *artificiel* de synthèse est souvent moins bon, et toujours au début plus cher que le produit *natur*

B. L'*autarcie d'expansion* tend à la conquête de l'espace. Elle est une conséquence de la première. Lorsqu'en effet l'espace sur lequel s'exerce l'autarcie de repliement est restreint, la suffisance devient de plus en plus difficile. Il faut alors ou y renoncer, ou élargir l'espace. Et c'est ainsi qu'une autarcie qui dure se transforme insidieusement en autarchie. La volonté de suffisance continuée conduit au désir de puissance élargie. C'est cette idée qui anime la doctrine nationale-socialiste des grands espaces [2].

L'heureuse issue de la deuxième guerre mondiale nous a libérés de cette doctrine autarcique des grands espaces. L'antithèse absolue au libre échange se trouve pour le moment éliminée. Il reste à considérer les formes secondes, modérées, relatives, de l'antithèse qui constituent le protectionnisme.

§ 2. — Les diverses formes du protectionnisme.

Tandis que le libre-échangisme s'exprimait au singulier le protectionnisme implique un certain pluralisme. Il n'y a en effet qu'une seule forme de libre-échange intégral : une fois les frontières ouvertes, tous les produits les frai,

---

[1] F. PERROUX, *Autarcie et expansion*, 1940.

[2] Cf. par exemple F. FRIED, *Autarkie*, 1932; F. EULENBURG, *Grossraumwirtschaft und Autarkie*, 1932. L'idée d'espace vital *(lelensraum)* était liée à cette notion de grand espace.

chissent librement dans les deux sens. Il n'y a aussi qu'une seule forme d'autarcie intégrale : une fois les frontières fermées, aucun produit ne les franchit, ni dans un sens, ni dans l'autre. En fait, ni le libre-échange absolu, ni l'autarcie absolue, n'ont existé. C'est un régime intermédiaire, entre ces deux limites intellectuelles, qui s'installe. Les frontières ne seront ni totalement ouvertes, ni totalement fermées. Les mouvements ne seront plus spontanés. Ils seront surveillés, ou limités par l'Etat, avec le souci de protéger l'économie nationale par rapport à toutes les autres économies du dehors. Les idées qui président à cette limitation ou à cette surveillance permettront de distinguer plusieurs modalités et en même temps plusieurs intensités de protectionnisme.

Art. 1er. — *Le protectionnisme économique temporaire.*

529. — 1° Les industries naissantes ont besoin d'être protégées. — Les industries toutes jeunes sont incapables de soutenir la concurrence des industries étrangères de même espèce, fondées depuis longtemps et puissamment organisées. Leurs débuts sont difficiles : elles manquent de main-d'œuvre expérimentée, elles n'ont pas encore de clientèle, et leurs rivales étrangères qui dominent les marchés pourraient les écraser sans peine. Tous les êtres pendant leur enfance ont besoin de protection.

Cet argument, maintes fois invoqué aux Etats-Unis comme fondement de la politique douanière américaine si rigoureuse, a certainement une grande force et Stuart Mill lui-même l'a reconnu. Mais il ne justifie qu'une protection temporaire et limitée à certaines industries. Temporaire, parce qu'elle ne doit pas s'étendre au-delà de la période de croissance des jeunes industries. Limitée, parce qu'elle ne doit pas être accordée sans discernement à toute tentative, même imprudente, de créer une industrie nouvelle. Un droit de douane impose en général un sacrifice pécuniaire au pays protégé; ce sacrifice n'est pas consenti en vain si le pays doit retirer un jour de ses industries devenues prospères des bénéfices supérieurs aux dépens qu'il fait à cause d'elles; sinon, c'est une perte sèche. Mais comment prévoir l'avenir réservé à des industries qui viennent de naître ?

---

[1] **Voir l'appréciation des arguments protectionnistes par SAUVAIRE-JOURDAN : *Le protectionnisme rationnel et la réforme douanière en France (Rev. d'économie politique*, 1909, p. 682).**

530. — 2° L'accroissement des forces productives d'un pays. — Frédéric List a donné plus d'ampleur à l'argument précédent et l'a présenté sous une autre forme L'école libérale, dit-il, a le tort de se préoccuper uniquement du présent sans se soucier de l'avenir. Elle enseigne que la division internationale du travail assure la meilleure utilisation possible des forces productives *telles qu'elles existent à un moment donné* dans le monde, et que la liberté des échanges permet aux consommateurs d'acheter à ce moment-là les marchandises de chaque espèce au prix le plus bas.

Mais elle a tort de ne considérer que le profit matériel du moment présent; un pays doit sacrifier des avantages présents pour s'assurer des avantages à venir plus considérables, quand il est capable d'augmenter ses forces productives, de développer celles qui n'existent encore qu'en puissance. C'est ainsi qu'un père de famille fait un sacrifice d'argent pour que son fils complète son instruction, développe sa capacité de produire des valeurs et se mette en état d'occuper une situation plus rémunératrice que le métier manuel qu'il pourrait exercer immédiatement.

Le développement économique des peuples leur fait traverser une série de phases et notamment une phase *agricole*, une phase *agricole et manufacturière*, enfin une phase *agricole manufacturière et commerciale*. Dans une nation purement agricole, « *une portion considérable des forces productives et des ressources naturelles demeure oisive et inemployée* [1]. » Pour que cette nation s'élève à l'état agricole et manufacturier, des droits protecteurs sont nécessaires : ils renchériront momentanément les produits manufacturés, mais, plus tard, ces articles pourront être fabriqués à l'intérieur du pays à un prix inférieur à celui qu'on paie pour les faire venir du dehors. Pas de droits de douane pour protéger l'agriculture; la seule manière de l'encourager, c'est de créer des manufactures.

Il faut appliquer le régime protecteur à titre d'expédient temporaire, pour aider une nation à s'élever de l'état agricole aux états plus productifs. Quand elle y sera parvenue, elle renoncera aux mesures protectrices, comme un malade jette ses béquilles quand il a recouvré l'usage de ses jambes. L'Angleterre, d'après List, avait eu raison

---

[1] **List, *Système national d'économie politique*, 1851, trad. Richelot, p. 68, p. 75, p. 262.**

d'abandonner les siennes; mais l'Allemagne n'était pas encore en mesure de pratiquer le libre-échange au milieu du XIXe siècle. On peut préciser que le protectionnisme temporaire réapparaît dans les économies très développées, par exemple en Angleterre (1964) et aux U.S.A. (1971).

Art. 2. — *Le protectionnisme économique durable.*

Il est toujours difficile de préciser où passe la frontière entre le provisoire et le définitif. Les mesures qui ont été déclarées temporaires sont souvent celles qui ont le mieux résisté à l'épreuve de ce temps, qu'elles ne voulaient cependant pas dominer. La réciproque doit être notée également : ce n'est pas le fait de proclamer le caractère définitif d'une réforme qui lui confère la pérennité. Une réglementation effectivement définitive commence en tout cas presque toujours par une phase provisoire, et la transition se fait insidieusement.

Les protectionnistes de la courte durée sont au fond attirés par l'idéal libre-échangiste : une fois l'épreuve d'une croissance, ou d'une crise quelconque d'infériorité, surmontée, ils croient la liberté préférable au contrôle. Au contraire, les partisans d'un protectionnisme permanent, ceux que nous pourrions appeler les protectionnistes de la longue durée, estiment que jamais le monde ne deviendra assez uniforme pour s'approcher du libre échange. Il faut délibérément accepter cette absence d'homogénéité, et organiser en conséquence les échanges internationaux.

531. — Le protectionnisme américain de H. C. Carey. — H. C. Carey est un auteur américain de la première moitié du XIXe siècle, dont il est intéressant de connaître aujourd'hui encore les idées, car la mentalité protectionniste américaine a joué, et peut jouer encore, un grand rôle dans l'équilibre du monde. Elle est cependant en voie de dépassement. Il faut se rappeler que Carey était fils d'un Irlandais, d'esprit anti-britannique : c'est-à-dire en l'espèce, opposé à la domination commerciale du monde par une « seule petite île », qui, sous prétexte de libre-échange, risque de « monopoliser pour elle seule les bienfaits de la nature ». Ce qu'il appelle le *trafic international* aboutit à une dissociation, une dispersion des richesses, à un déséquilibre profond. Carey a l'idée que le commerce doit respecter l'équilibre biologique de la production. Un pays, aussi grand qu'il soit, ne peut pas exporter sans cesse ses matières premières : à la longue une telle

exportation risquerait, par cette rupture du cycle de l'azote, de vider le sol du pays d'origine de ses substances organiques vitales. L'importation corrélative d'articles manufacturés ne rétablit pas un équilibre vrai, réel.

532. — Le protectionnisme des petites nations. — Manoïlesco. — Les petites nations ont tenu un langage voisin. Carey disait : il faut rapprocher dans l'espace l'industrie de l'agriculture. Précisément si une petite nation, appelée par sa configuration géographique et ses ressources naturelles, à une activité agricole ne se consacre pas en même temps à une tâche industrielle, elle demeurera toujours une nation inférieure. Il convient ainsi, non seulement de susciter, mais d'entretenir (on parlera d'un *protectionnisme d'entretien* opposé à un *protectionnisme d'éveil*) une industrie au contact d'une agriculture pour assurer une prospérité durable. Il ne faut pas juger uniquement des coûts absolus et apparemment élevés de cette industrie suscitée, mais de l'augmentation de la productivité de l'économie nationale. Un écrivain roumain, Manoïlesco, professeur et homme d'Etat, avait ainsi montré durant l'entre-deux guerres, comment le protectionnisme avait permis l'industrialisation et par là l'enrichissement de la Roumanie [1].

ART. 3. — *Le protectionnisme compensateur.*

533. — Les droits de douane compensateurs. — La théorie dite des droits compensateurs paraît d'abord offrir une base solide pour un protectionnisme rationnel, équitable et modéré : elle est séduisante parce qu'elle se présente comme une application du principe de justice, de franc jeu entre des concurrents. Il ne s'agit pas de prohiber l'importation des marchandises étrangères, ni même d'accorder aux marchandises indigènes des faveurs spéciales, mais simplement d'établir entre les producteurs du dehors et ceux du dedans *l'égalité des conditions*, sans laquelle la lutte n'est pas loyale, et de laisser ensuite chacun courir sa chance. L'inégalité des conditions résulte des avantages de tous genres, naturels ou artificiels, dont profitent les producteurs étrangers, tels qu'un prix de revient moins élevé ou une prime accordée aux exportateurs par l'Etat, par un cartel ou par le change. Si, grâce à l'un de ces avantages, une marchandise produite

---

[1] MANOILESCO, *Théorie du protectionisme et de l'échange international*, 1929. — F. OULÈS, *Le problème du commerce international*, 1934.

à l'étranger peut se vendre 90 francs chez nous, tandis que son prix de revient s'élève en France à 100 francs, la lutte est impossible. Il est juste de rétablir l'égalité des conditions en frappant le produit étranger d'un droit d'entrée de 10 francs, qui majorera d'autant son prix de vente en France et l'élèvera au niveau du prix du produit français, qui tend à coïncider avec son prix de revient. Voyons les deux objections graves que cette théorie soulève.

D'abord l'étude comparative des coûts de production d'une marchandise dans les pays concurrents est une œuvre singulièrement laborieuse et coûteuse. Est-elle même susceptible de donner des résultats précis ? Un prix de revient industriel se compose d'une foule d'éléments d'une évaluation délicate et dont quelques-uns, comme les impôts, varient fréquemment; en outre, il n'est pas le même dans toutes les entreprises. Comment choisir dans un pays le prix de revient type, d'une marchandise pour le comparer à ceux de l'étranger ? Sera-ce le prix moyen ? Mais les produits obtenus à l'étranger à un coût inférieur à la moyenne continueront d'être favorisés.

Ensuite et surtout, la théorie ne contient *aucun principe rationnel pour régler l'application des droits de douane* en vue de compenser l'inégalité des coûts de production. La compensation doit-elle être *universelle et illimitée*, c'est-à-dire accordée à n'importe quelle espèce de marchandise et quelque grand que soit l'écart entre ses coûts de production au dedans et en dehors du pays ? Ce serait admettre d'abord que la production de toutes les marchandises sans exception mérite d'être protégée dans chaque pays; ce serait admettre ensuite qu'un pays doit s'imposer les sacrifices pécuniaires les plus lourds, précisément en faveur des productions pour lesquelles il est le moins bien doué. Ce sont des exagérations manifestes, mais la théorie des droits compensateurs ne fournit aucun critérium permettant de les éviter. Elle n'indique pas *la ligne de démarcation* entre les industries qui méritent d'être protégées et les autres, ni le *pourcentage maximum de la valeur* d'une marchandise étrangère qu'un droit de douane ne peut raisonnablement pas dépasser; et voilà pourquoi elle ne peut pas servir, à elle seule, de base à un système protectionniste.

534. — Le dumping. — Elle soulève moins d'objections quand les droits de douane ont pour but de neu-

traliser les effets du *dumping*. La pratique du dumping consiste à vendre une marchandise dans le pays importateur à un prix inférieur à son prix courant dans le pays de production, et parfois même inférieur à son prix de revient. L'exportateur peut se permettre de la vendre à prix réduit, soit parce qu'il bénéficie d'une prime d'exportation accordée par les pouvoirs publics, ou par un cartel, ou due à l'état de son change, soit parce que, voulant produire sa marchandise par grandes masses, pour réduire son prix de revient, il doit en jeter une partie à l'étranger, pour maintenir un cours rémunérateur dans le pays de production, soit encore, sous un régime communiste, parce que l'autorité centrale abaisse le prix de revient en condamnant les travailleurs au travail obligatoire, avec des bas salaires. Le système de la compensation se défend mieux dans tous ces cas, d'abord parce qu'il est moins difficile de mesurer le montant des droits nécessaires pour rétablir l'égalité entre les compétiteurs, et ensuite parce qu'il ne s'agit plus de supprimer une supériorité provenant de la nature des choses. La loi française du 29 mars 1910 autorisait le gouvernement à établir « sur les marchandises qui profitent *d'une prime directe ou indirecte à l'exportation*, un droit compensateur égal au montant de la dite prime », et la loi anglaise du 9 juin 1921 sur la sauvegarde des industries prévoyait elle aussi des mesures pour combattre le dumping.

535. — Le protectionnisme sauvegarde des salaires. — Une des conséquences du dumping étant d'obliger les industries nationales concurrentes de l'industrie étrangère pratiquant l'offensive, à abaisser leurs salaires, on comprend l'obligation où l'on se trouve d'empêcher immédiatement une chute brutale des salaires par des mesures protectrices appropriées. On pourrait alors parler d'un *protectionnisme social*. Mais évidemment, cette mesure n'a qu'une efficacité de courte durée. En longue durée la protection ne résout pas le problème de la disparité des coûts (et en particulier des salaires) de pays à pays. C'est par une augmentation de la productivité que l'on peut seulement atténuer cette disparité. Une mesure protectrice n'a qu'une valeur de palliatif.

ART. 4. — *Les formes mineures du protectionnisme.*

536. — Les droits de douane fournissent au Trésor public une recette appréciable. — Sans doute, les droits

d'entrée perçus par l'Etat français sur les marchandises étrangères représentent une somme qui n'est pas négligeable, et quand ils sont payés par les producteurs étrangers, les contribuables français les considèrent comme la meilleure espèce d'impôts. Mais ce cas est exceptionnel; les droits à l'importation sont, en règle générale, supportés par les consommateurs sous la forme d'une majoration des prix d'achat. Alors une distinction s'impose : s'agit-il d'un produit, comme le thé ou le café, dont toute la quantité consommée en France vient de l'étranger ? Les droits de douane jouent le rôle d'un impôt de consommation, avec les vertus et les défauts des impôts de ce genre. S'agit-il, au contraire, d'une marchandise produite en France, comme le blé, et qui n'est importée que dans la mesure du déficit à combler lorsque la production indigène est insuffisante ? Les droits de douane grèvent les consommateurs d'un impôt *dont une partie seulement* souvent la moindre, *est encaissée par l'Etat*. Le reste est perçu par les producteurs français de blé et ceux qui en profitent le plus sont ceux qui ont le moins besoin d'être protégés, parce qu'ils se trouvent dans les conditions les plus favorables pour produire. En ce qui les concerne, les droits de douane imposent aux consommateurs français un sacrifice injustifié.

537. — Le protectionnisme peut améliorer l'état de la balance des comptes d'un pays. — Les importations de marchandises s'inscrivent au passif de la balance des comptes du pays acheteur. En prohibant l'importation de certaines marchandises ou en les restreignant au moyen des droits de douane, le législateur peut agir dans le sens de la diminution de ce passif, et son intervention se justifie lorsque la balance des comptes internationaux d'un pays le rend débiteur de l'étranger. On peut alors l'admettre sans retomber dans la vieille erreur du système mercantile.

Mais supposons que les deux plateaux de la balance des comptes d'un pays avec le reste du monde cessent momentanément d'être en équilibre, soit parce que le plateau de ses dettes s'est alourdi, soit parce que le plateau de ses créances s'est allégé, soit pour ces deux raisons à la fois. C'est par exemple un Etat qui soutient ou qui vient de soutenir une guerre : ses achats et ses emprunts à l'étranger ont accru le poids de ses dettes; d'un autre côté, sa production d'articles d'exportation

s'est ralentie; le flot des touristes qui le visitaient s'est arrêté; l'encaissement des coupons étrangers a diminué, soit parce qu'il a vendu des titres étrangers, soit parce que les pays débiteurs ont suspendu leurs paiements. Comme *ses importations visibles et invisibles doivent nécessairement être payées par ses exportations visibles et invisibles*, quand il n'aura plus ni or, ni valeurs étrangères à remettre en payement à ses créanciers de l'extérieur, il en sera réduit *à contracter de nouveaux emprunts à l'étranger*. Dans une pareille situation, il importe que l'Etat endetté réduise son passif en restreignant ses importations, en les limitant aux marchandises indispensables pour alimenter ses habitants et pour servir de matières premières à ses industries.

538. — La tentation et les dangers du protectionnisme tendant à l'indépendance nationale. — Chaque fois qu'un pays se sent affaibli il est naturellement tenté par la politique protectionniste. Pour assurer la survivance d'industries donc de travailleurs en voie de disparition, pour maintenir une indépendance nationale menacée, le réflexe vital fait recourir au protectionnisme. Cela est naturel. On peut alors parler d'un protectionnisme de peur ou de paresse. La guerre se prépare évidemment par le protectionnisme. Des activités à productivité décroissante se conservent par le protectionnisme. Cela ne veut pas dire que ces formes moins nobles du protectionnisme ne soient pas à certain moment nécessaires, inéluctables. Mais il faut bien prendre conscience des dangers auxquels elles exposent.

§ 3. — Les modalités de la technique douanière.

On peut les ramener à trois moyens principaux : les prohibitions, les droits de douane, les primes ou subventions.

ART. 1er. — *Les prohibitions et les contingentements.*

Les prohibitions marquent la plus grande intensité du protectionnisme. Il faut toutefois distinguer des degrés dans la prohibition.

539. — Prohibitions absolues et prohibitions partielles. — Si ces prohibitions étaient généralisées elles seraient exclusives de tout échange international. Nous

serions ramenés avec elles à l'hypothèse de l'autarcie. Les prohibitions ne restent procédés de protection que dans la mesure où elles ne s'appliquent qu'à certains produits parmi tous les autres, ou qu'à une certaine quantité de l'ensemble des produits. Autrement dit, seules nous intéressent ici les prohibitions partielles.

540. — Prohibitions limitées à certains produits. — Il pourra s'agir de prohibition de sortie ou de prohibition d'entrée d'un produit particulier. Interdiction de sortie du blé en période de disette, comme sous l'ancien régime. Mais surtout aujourd'hui interdiction d'entrée dans un but de *protection sanitaire* pour éviter la propagation de certaines maladies contagieuses, ou l'entrée de stupéfiants ou de produits anticonceptionnels; ou dans un *but fiscal* pour permettre le respect d'un monopole (allumettes, poudres, médailles, tabacs, etc...).

541. — Prohibition au-delà d'une certaine quantité. — Le contingentement. — C'est une prohibition partielle des importations, ou mieux c'est la limitation en quantité ou en valeur pour une période donnée des marchandises étrangères admises.

Comparé aux droits de douane, le contingentement présente divers avantages. 1° Il est *plus expéditif* et *plus efficace*. Plus expéditif, parce qu'une majoration des droits de douane exige tôt ou tard un vote du Parlement. Pour un grand nombre de marchandises, le Gouvernement n'a pas en règle générale le droit d'ordonner par décret l'application immédiate d'une majoration, et quand ce droit lui appartient, pour les produits agricoles par exemple, ses décrets doivent être ratifiés ultérieurement par les Chambres. Plus efficace aussi, parce que la hausse des droits à l'importation qui équivaudrait à une prohibition d'entrée devrait être si considérable qu'elle bouleverserait la politique douanière du pays.

2° Le contingentement et les droits de douane n'agissent pas de la même façon sur les prix intérieurs. La création ou la majoration d'une taxe douanière provoque non pas toujours, mais en général [1], une hausse du prix de la marchandise taxée et les consommateurs en souffrent.

---

[1] V. nos 549 et s., les effets produits par les droits de douane.

Le contingentement a sur les prix intérieurs un effet moins facile à déterminer parce qu'il limite simplement la quantité ou la valeur totale des marchandises admises à l'importation.

Le contingentement peut être appliqué en vue d'atteindre des *buts divers*. On l'a employé comme simple *moyen de défense* de la monnaie et du change, comme une digue opposée à l'afflux des importations, quelles qu'elles soient, pour améliorer la balance commerciale et la balance des comptes. Il a servi le plus souvent *à protéger* les industries considérées comme vitales pour un pays, les industries-clefs comme on les appelle, par exemple la production agricole chez nous. En sens inverse, il a été utilisé à titre préférentiel, *en faveur* des territoires d'outre-mer ou d'une puissance étrangère : un *quantum* déterminé de certains de leurs produits était alors admis en franchise ou en payant des droits réduits, tandis que la portion qui dépassait le contingent privilégié supportait des droits plus élevés. Et comme ces faveurs se payent par des concessions équivalentes dont les exportateurs du premier pays bénéficient, on voit que le contingentement peut servir à *orienter* le commerce extérieur vers les débouchés qui présentent le plus d'avantages.

Quant aux *modalités* d'application de ce procédé, elles sont multiples. Parfois le législateur fixe, *en bloc*, et sans tenir compte de son origine, la quantité maxima de la marchandise considérée dont l'importation sera permise pendant un trimestre par exemple. Le résultat, c'est un *run* des exportateurs étrangers qui, à l'envi, précipitent l'expédition de leurs produits pour qu'ils pénètrent avant la fermeture des portes; il arrive que le maximum soit dépassé et le marché engorgé avant que l'administration ne s'en aperçoive. Une méthode préférable consiste à accorder des *licences d'importation*, soit à tels ou tels importateurs individuellement soit en bloc à un pays qui fait lui-même, par un organe approprié, la répartition de son contingent entre les exportateurs de son choix. La part attribuée à chaque pays étranger est le plus souvent un pourcentage de la moyenne de ses exportations pendant une période d'années prise comme base de calcul. Parfois enfin, les contingents sont déterminés par les *intéressés eux-mêmes*, par un accord qui intervient entre les producteurs du pays importateur et les producteurs de marchandises similaires dans le pays exportateur.

ART. 2. — *Les droits de douane.*

Les droits de douane constituent le procédé le plus classique de protection. On laisse entrer la marchandise dans la proportion voulue par les échangistes, mais on la frappe d'un droit. Nous allons exposer : 1° la technique générale de ces droits; 2° certaines techniques spéciales d'assouplissement; 3° l'incidence des droits de douane.

1° *La technique douanière générale.*

542. — Les droits spécifiques et les droits « ad valorem ». — Les droits de douane peuvent être établis de deux façons différentes, soit d'après *le prix* de la marchandise (droits *ad valorem*), soit d'après *la nature, l'espèce* de la marchandise à taxer, espèce caractérisée par la réunion de certaines qualités physiques, et en indiquant le montant du droit applicable à l'unité de mesure choisie (quintal, mètre cube, douzaine d'exemplaires, etc.); ce sont des droits *spécifiques*.

Du point de vue théorique, la supériorité de la première méthode sur la seconde paraît évidente. Elle est plus *équitable*, puisqu'elle tient compte de la différence de qualité qui entraîne une différence de valeur pour des marchandises de la même espèce : tous les pianos droits ou toutes les dentelles du même poids n'ont pas le même prix. Elle est *plus simple*, car il suffit d'indiquer un pourcentage et de dire que les marchandises importées paieront 30 %, par exemple, de leur valeur, dans le lieu et au moment où elles sont présentées à la douane, ou bien de leur valeur dans le pays exportateur. Les droits spécifiques, au contraire, nécessitent l'établissement de listes, avec des centaines et des centaines d'articles, pour que chacun d'eux s'applique autant que possible à des produits uniformes et de la même valeur.

Cependant toutes les nations, sauf les Etats-Unis, avaient renoncé aux droits *ad valorem* avant la grande guerre (la France notamment, depuis 1881), parce qu'il est très *difficile d'apprécier la valeur exacte* des marchandises importées. Si la douane exige qu'on lui montre les factures, les importateurs se font délivrer pour chaque marchandise une double facture indiquant, l'une le prix réel, et l'autre, qui sera produite à la douane, un prix très inférieur au premier. Sans doute, la douane peut recourir à une *expertise;* elle pouvait même user d'un droit qu'elle n'exerce plus *droit de (préemption)*

et qui consistait à s'approprier la marchandise au prix déclaré, majoré de 5 %, quand la déclaration lui paraissait insuffisante : mais toutes ces mesures contre les fraudes gênent le commerce et manquent d'efficacité.

Beaucoup d'autres éléments d'appréciation interviennent quand on compare les mérites des deux procédés de taxation dans le cas d'une *hausse ou d'une baisse générale, considérable et persistante des prix.* Si les prix haussent, les droits spécifiques, employés comme droits protecteurs, perdent leur efficacité, à moins d'être à chaque instant majorés dans la même proportion. Une taxe de 10 francs sur une marchandise qui valait 100 fr. ne représente plus 10 % de sa valeur, quand les prix ont quintuplé, mais seulement 2 %, c'est-à-dire une charge insignifiante. Voilà pourquoi les droits *ad valorem* ont retrouvé de la faveur en France après la première guerre mondiale. L'inconvénient est le même si les droits spécifiques ont un caractère fiscal, tandis que les recettes de la douane augmentent automatiquement lorsque les marchandises sont taxées *ad valorem.*

Ce serait l'inverse dans le cas d'une baisse générale des prix ou même simplement d'une baisse des prix des produits étrangers qu'un pays importe. Leur concurrence est d'autant plus redoutable pour les produits indigènes qu'ils sont offerts à plus bas prix, et cependant la taxe protectrice, calculée d'après la valeur des marchandises étrangères quand elles sont présentées à la douane, perdra de son efficacité en devenant moins lourde à mesure que leurs prix baisseront. Chacun des deux systèmes peut donc, dans certaines conditions, manquer le but que le législateur s'est proposé d'atteindre.

2° *Les techniques douanières spéciales.*

Les régimes applicables aux marchandises de toute provenance qui entrent en France pour en ressortir après un court séjour.

Tantôt les marchandises étrangères ressortent *sous la même forme,* après avoir été mises en transit ou en entrepôt, et tantôt elles sont *transformées* avant leur sortie, mélangées ou non avec des produits français. Le régime de franchise des droits d'entrée qu'on leur applique ne soulève quelques difficultés que dans le second cas.

543. — Le transit. — Le régime du transit est la franchise des droits de douane accordée aux mar-

chandises étrangères qui pénètrent en France par une frontière et ressortent par une autre frontière, sans passer par la mer entre le point d'entrée et le point de sortie. Elles ne font pas concurrence aux produits français, puisqu'elles traversent notre pays sans s'y arrêter. La douane exige une double garantie : un *plombage* et un *acquit-à-caution*.

544. — L'entrepôt. — Le régime de l'entrepôt est applicable aux marchandises étrangères qui entrent en France sans qu'on sache si elles y resteront définitivement ou si elles seront réexpédiées dans un autre pays : leur destination dépendra des fluctuations des prix sur les divers marchés. Les marchandises en entrepôt jouissent d'une sorte d'*exterritorialité* partielle aux yeux de la douane, qui les considère comme hors de France et par suite n'exige pas le paiement des droits d'importation, mais qui les surveille étroitement. Elles sortent de l'entrepôt sans avoir rien à payer si on les exporte dans un autre pays; mais, si elles sont livrées à la consommation française, la douane perçoit des droits d'entrée, comme si elles arrivaient de l'extérieur à ce moment-là. Ce régime rend de grands services dans les ports, où de nombreux produits exotiques sont mis en entrepôt, comme les cafés au Havre.

L'entrepôt est réel ou fictif : *réel*, lorsqu'il est établi dans un local dont la douane a les clefs; *fictif*, quand il est constitué dans les magasins mêmes des commerçants, sous le contrôle de la douane.

545. — L'admission temporaire. — Ce régime s'applique à certaines marchandises étrangères qui entrent en France pour en ressortir après avoir été transformées ou incorporées à des produits fabriqués pour l'exportation. Des blés étrangers, par exemple, seront réexportés sous la forme de pâtes alimentaires ou de farines; des fils de laine, de la fonte, sous la forme de tissus ou de produits métallurgiques. Des droits de douane perçus à l'importation de ces matières premières élèveraient d'autant (en règle générale) leur prix d'achat et par suite le prix de revient des produits qu'elles servent à fabriquer. Les industriels français seraient en mauvaise posture pour faire concurrence sur les marchés extérieurs à ceux de leurs rivaux qui ne supporteraient pas la même charge.

Le régime de l'admission temporaire leur donne la faculté d'introduire en franchise les matières étrangères dont ils ont besoin. Le renchérissement dû aux droits de douane sera donc limité aux matières premières qui restent dans le pays. L'importateur prend l'engagement, garanti par une caution, de payer les droits d'entrée s'il ne justifie pas dans un délai déterminé de l'exportation des produits transformés. Il reçoit un *acquit-à-caution* qu'il présente à la douane, au moment de la réexportation, pour y faire inscrire une décharge constatant qu'il a tenu sa promesse. La réexportation se fait *à l'identique* lorsqu'il est nécessaire de réexporter après leur transformation les marchandises mêmes qui ont été introduites en franchise de droits. Elle se fait *à l'équivalent* lorsqu'il est possible de substituer aux marchandises importées des marchandises de même nature, mais en quantité égale.

546. — La recherche d'un protectionnisme encore plus assouplie. — D'après les libre-échangistes, voire les protectionnistes modérés, ni l'entrepôt ni l'admission temporaire n'offrent à notre commerce d'exportation des facilités suffisantes pour qu'il se développe. Dans les entrepôts, un trop grand nombre de manipulations sont autorisées : l'admission temporaire ne s'applique en fait qu'à un nombre très restreint de marchandises et, pour en allonger la liste, il faut une opération compliquée et longue, le vote d'une loi. Le système du *drawback*, dans lequel l'importateur paie les droits d'entrée au moment de l'importation et la douane les restitue au moment de l'exportation des produits fabriqués, ne s'est pas révélé plus efficace. On a proposé une autre formule d'assouplissement : la création de ports francs ou de zones franches.

547. — Les ports francs et les zones franches dans les villes ports. — Un port franc, ou une zone franche dans une ville *port*, jouit du bénéfice de *l'extérritorialité au point de vue de la douane :* cette portion de territoire d'un pays se trouve *en dedans de* sa frontière politique, mais *en dehors* de sa frontière douanière. Par conséquent, les produits étrangers y pénètrent en franchise, y sont mélangés, transformés, fabriqués librement et en sortent à destination d'un autre pays, sans que la douane intervienne : les droits d'entrée ne

leur sont applicables que lorsque, traversant la frontière douanière, ils passent de la zone franche à l'intérieur du territoire national. Des zones franches maritimes existent dans beaucoup d'Etat : les plus connues sont celles de Hambourg, Brême, Gênes, Copenhague, Trieste, Helsingfors. Au siècle dernier, la France avait des ports francs (Marseille, Bayonne, Dunkerque, Lorient) : elle n'en a plus [1] depuis 1791; mais à maintes reprises on a demandé le rétablissement de cette institution dans cinq ou six de nos places maritimes, et notamment la création d'une zone franche dans le port de Marseille avait fait l'objet d'un projet de loi (1903), qui n'avait pas abouti lorsque la guerre a éclaté.

Le rôle économique des zones franches est beaucoup plus important *au point de vue commercial qu'au point de vue industriel*, parce que les grandes industries, sauf celle des constructions navales, ne peuvent s'y installer faute de place. Au début de notre siècle, à Hambourg, sur 7.000 ouvriers occupés dans le port franc, 6.000 travaillaient à la construction des navires. Les zones franches se prêtent beaucoup mieux à des transformations simples ou à des mélanges de matières permières provenant de nos colonies, des pays étrangers et aussi du territoire métropolitain. La franchise attire les matières d'origine coloniale ou étrangère, qui, une fois adaptées au goût de la clientèle, combinées avec des éléments nationaux, *grossissent les courants de notre commerce d'exportation* et fournissent du fret à notre marine marchande.

548. — Les unions douanières. — En élargissant l'idée de franchise on aboutit à la notion d'*union douanière*. Deux ou plusieurs Etats politiquement distincts, mais rapprochés ou voisins dans l'espace, se sentent appelés à un rapprochement économique : ils peuvent alors convenir de supprimer entre eux les barrières douanières et d'adopter vis-à-vis des autres pays des tarifs douaniers uniformes. Ils forment ainsi un territoire douanier homogène. On dit

---

[1] Il devait y en avoir un à Strasbourg, en vertu du traité de Versailles. Les zones franches qui existaient dans le pays de Gex et en Savoie avaient été créées au moment de l'annexion de ces territoires et comme condition de leur réunion à la France. Le traité de Versailles a prévu leur suppression, qui a donné lieu à des difficultés avec la Suisse. Quant aux zones franches maritimes, une proposition de loi de 1935 a été transformée par le Gouvernement en un projet de loi qui offre aux ports la *faculté* d'en créer. Ce seront les Chambres de commerce ou les ports autonomes qui en décideront.

Cf. *Les zones franches portuaires*, Etudes et Travaux, n° 9 du Conseil Economique, 1949.

qu'il se constitue une *union douanière*. L'unité douanière des Etats allemands (*Zollverein*) a ainsi précédé en 1834 l'unification politique de l'Allemagne. Plusieurs unions douanières ont pris corps depuis cette époque (l'Union Sud-Africaine, l'Union France-Monaco). Nous verrons plus loin comment l'unification de l'Europe pose à nouveau, et sur une échelle agrandie, ce problème de l'union douanière.

3° *L'incidence des droits de douane.*

Les droits de douane entraînent-ils une hausse des prix des produits taxés ? Et, quand la hausse se produit, est-elle égale au montant de la taxe douanière ?

549. — Hausse du prix de vente. — Dans cette hypothèse, sous l'influence du droit d'entrée, le prix de la marchandise taxée *augmente dans le pays importateur et s'élève, en règle générale, d'une somme égale au montant du droit*. Mais les conséquences du renchérissement ne sont pas les mêmes dans tous les cas.

Malgré l'établissement ou la majoration des droits d'entrée, si l'importation continue d'une façon régulière sur le marché protégé, c'est qu'il s'agit d'une marchandise que le pays ne *produit pas* ou *produit en quantité insuffisante* pour sa consommation. En ce qui concerne la France, il en est ainsi du thé, du café, du coton, du cuivre, etc...

Alors, le nouveau droit de douane fait en général hausser sur le marché protégé le prix de la marchandise importée d'une somme égale au montant de ce droit. En effet, considérons une marchandise M de cette catégorie, avant l'établissement de la nouvelle taxe d'entrée. Soit A son prix unitaire de vente dans le pays exportateur, V son prix unitaire de vente dans le pays importateur et F l'ensemble des dépenses occasionnées par son transport du premier dans le second pays (frais de transport proprement dit, de manutention, d'assurance, de douane, de magasinage, de change, d'intermédiaires, frais généraux, etc.). Puisque l'importation a lieu, il faut nécessairement que le prix de vente V surpasse la somme A + F (prix d'achat et coût unitaire de transport) d'une quantité que la concurrence tend à réduire, mais qu'il faut assez grande pour décider l'importateur à courir le risque de son opération. Or, le nouveau droit de douane augmente les frais F et diminue par suite la différence V — (A + F)

qui représente le profit de l'importateur. Si ni le producteur étranger ni l'importateur ne veulent faire un sacrifice, l'un en abaissant son prix de vente A, l'autre en se contentant d'un moindre bénéfice, il faudra nécessairement pour que l'importation continue que, dans le pays protégé, le prix de vente V hausse d'une somme égale au montant du nouveau droit de douane.

Mais pourquoi les producteurs étrangers consentiraient-ils à baisser leurs prix ? Dans les conditions ordinaires, ils n'ont aucune raison de se montrer généreux à l'égard de leurs acheteurs étrangers et ceux-ci supporteront tout le poids de la nouvelle taxe sous la forme d'une majoration de prix. Le droit de douane est versé au Trésor par l'importateur qui se rembourse en augmentant d'une somme égale son prix de vente aux consommateurs.

550. — Influence de l'élasticité de la demande. — Pour savoir qui, en dernière analyse, supporte le droit de douane, il faut connaître l'élasticité de la demande du produit importé. S'il s'agit d'un produit dont la demande est *inélastique*, c'est-à-dire peu ou pas sensible à une augmentation des prix, parce que nécessaire à l'existence ou considéré comme tel, le droit de douane pourra être entièrement répercuté sur le consommateur. Si au contraire le produit importé répond à une demande élastique, c'est-à-dire très sensible à une augmentation des prix, une répercussion du droit de douane sur le consommateur risquerait de faire disparaître la demande. Selon le degré d'élasticité, l'importateur supportera seul le droit ou n'en incorporera qu'une fraction au prix de vente.

Dans ces conditions, pour éviter une surproduction au moins momentanée, *pour conserver un débouché indispensable*, les producteurs étrangers prendront à leur charge une partie du droit de douane, en abaissant leur prix de vente. Le droit d'entrée étant de 7 francs par unité, par exemple, ils diminueront leur ancien prix A d'une certaine somme, disons de 3 francs : dans le pays importateurs, le droit d'entrée ne produira pas son plein effet et le prix de vente V haussera de 4 francs seulement. Mais, dès que l'équilibre entre la production et la consommation sera établi par un ralentissement de la première ou par un accroissement de la seconde, ils reviendront au prix de vente A et les consommateurs paieront intégralement le droit de douane.

551. — Qui profite du droit de douane? — Il faut distinguer deux cas. Supposons d'abord que la marchandise M ne fasse l'objet *d'aucune production* dans le pays protégé : tout ce qu'il en consomme est tiré du dehors. Dans ce cas, si les producteurs étrangers ne consentent aucun rabais sur leur prix de vente, les consommateurs supporteront tout le poids du nouveau droit sous la forme d'un renchérissement du prix de la marchandise. Le Trésor encaissera le produit de la taxe nouvelle, qui aura le caractère d'un droit fiscal et non d'un droit protecteur.

Admettons au contraire que le pays consommateur produise lui-même une partie de la marchandise M et qu'il demande simplement à l'étranger le supplément dont il a besoin. Le renchérissement de cette marchandise, déterminé par le nouveau droit de douane, développera sans doute sa production indigène (et c'est le but du régime protecteur); elle réduira son importation, mais nous supposerons que celle-ci n'en continue pas moins Bien entendu, la portion de la marchandise qui est produite à l'intérieur du pays renchérit comme celle qui vient du dehors, conformément au principe de l'unité de prix pour des articles de même qualité, sur un même marché, au même moment [1].

Qui donc profite du droit de douane? *C'est le Trésor public*, puisqu'il encaisse les taxes perçues à l'entrée des marchandises étrangères et ce sont aussi *les producteurs indigènes* de la marchandise taxée. Supposons par exemple que la France consomme une certaine année 100 millions de quintaux de blé, dont 20 millions viennent de l'étranger, 80 millions de quintaux étant fournis par la récolte française. Dans ce cas, un droit de douane de 80 francs jouera pleinement et majorera de 80 francs le prix de vente du blé en France, aussi bien du blé français que du blé importé. La majoration du prix imposera aux consommateurs français une dépense supplémentaire de 8 milliards de francs. Les importateurs versent au Trésor français une partie de cette somme de 1.600 millions de francs, en paiement du droit d'entrée de 20 millions de quintaux de blés étrangers, et se la fait rembourser par les

---

[1] **C'est théoriquement vrai, quelle que soit la quantité de marchandise importée de l'étranger; mais *en pratique*, pour que la loi de l'unité du prix produise son effet, il faut que la quantité importée représente une fraction assez importante de celle qui est consommée dans le pays. Evidemment le prix d'un seul hectolitre de blé importé en France serait sans influence sur le prix de 100 millions d'hectolitres de blé français.**

consommateurs : c'est un impôt de consommation. Le reste, 6.400 millions de francs, profite aux producteurs français de blé. Les producteurs les plus favorisés, pour lesquels la culture du blé était déjà rémunératrice avant l'établissement du droit de douane, reçoivent un supplément de bénéfice net de 80 francs par quintal vendu. Les autres, les agriculteurs qui ne produisent pas de blé, en raison de son prix de revient trop élevé sur leurs terres, peuvent maintenant se livrer à sa culture, grâce au relèvement du prix déterminé par le droit de douane. La hausse du prix fait sortir du sol une certaine quantité de blé indigène qui remplace dans la consommation française une égale quantité de blé étranger.

ART. 3. — *Les primes à l'exportation ou à la production. Les subventions.*

552. — Les avantages des primes. — Pour protéger le travail national, l'emploi des droits de douane à l'importation des marchandises étrangères présente des inconvénients sérieux qui ont été exposés. Certains protectionnistes ont pensé qu'il serait possible d'atteindre le même but avec des moyens moins critiquables, en organisant un système protecteur sans droits de douane. Les droits d'entrée seraient remplacés par des primes accordées par l'Etat à l'exportation ou à la production des marchandises indigènes qui méritent d'être protégées ou tout au contraire à la restriction de leur production, comme on l'a fait en France pour le blé et le vin, en 1933.

Sans doute, disent-ils, ce serait une nouvelle source de dépenses publiques; mais, précisément pour ce motif, la protection serait accordée avec plus de discernement et plus de garanties, plus de parcimonie, parce qu'elle imposerait des sacrifices pécuniaires à l'Etat. D'ailleurs, la méthode des droits de douane, comme celle des primes, impose, elle aussi, des sacrifices pécuniaires, car toute protection se paie; seulement ce ne sont pas les mêmes personnes qui la paient dans les deux cas. La première méthode fait, en règle générale, retomber le poids des taxes douanières *sur les consommateurs*, sous la forme d'une majoration de prix des produits taxés. Celle des primes grève le budget de l'Etat et rend nécessaire un supplément d'impôts qui retombent *sur les contribuables*.

553. — Leurs inconvénients. — Rien n'est plus exact. Il n'en est pas moins vrai que la perception des droits de

douane procure des *recettes* à l'Etat, tandis que le paiement des primes augmenterait *ses dépenses*. Au point de vue de l'*équilibre budgétaire*, les deux méthodes conduisent donc à des résultats diamétralement opposés, qui expliquent la préférence de tous les législateurs pour la première.

Du reste, les primes à l'exportation provoquent des *représailles et des ripostes* de la part des puissances rivales, désireuses de mettre leurs marchandises en état de soutenir, soit sur le marché national, soit à l'extérieur, la concurrence que leur font les produits primés :

1° Pour les défendre *sur le marché national*, la mesure de représaille consiste à frapper les marchandises étrangères qui entrent d'une *surtaxe douanière* égale au montant de leur prime. Celle-ci perd dès lors toute efficacité protectrice; son effet est compensé; en réalité, le pays exportateur en fait cadeau au pays importateur, dont les recettes douanières augmentent d'autant.

2° Pour les protéger *sur les autres marchés*, il suffit qu'on leur accorde *une prime égale* à celle dont bénéficient les marchandises concurrentes. Il arrive parfois que des pays, dont certaines industries rivalisent sur un marché étranger, augmentent l'un après l'autre le taux de leurs primes; leurs exportateurs peuvent ainsi, les uns après les autres, sans diminuer leurs bénéfices, abaisser leurs prix de vente pour conquérir la clientèle, et en définitive, ce sont les consommateurs du pays importateurs qui en profitent.

554. — Applications anciennes des primes : sucre et marine marchande. — L'histoire de *l'industrie sucrière* en fournit un exemple remarquable. Pour profiter d'une prime indirecte, qui résultait d'une loi de 1884, les fabricants français de sucre avaient tout intérêt à vendre leurs produits à l'étranger et ils ne s'en firent pas faute. Emus de cette concurrence, les autres pays producteurs, l'Allemagne et l'Autriche, à leur tour, accordèrent une prime directe à leurs exportateurs de sucre. La France, en 1897, répondit à cette mesure en ajoutant une prime directe à la prime indirecte dont jouissaient déjà ses fabricants et raffineurs. Les sucres français, allemands, autrichiens, inondèrent les marchés des États-Unis et de l'Angleterre, où les consommateurs les achetaient à des prix extrêmement bas, si bien que les colonies sucrières du Royaume-Uni firent entendre leurs doléances : leurs

sucres ne pouvaient plus lutter contre les produits d'Europe sur le marché métropolitain Une pareille situation, fort coûteuses pour la France, l'Allemagne, l'Autriche et très inquiétante pour les colonies anglaises, ne pouvait se prolonger. Les puissances intéressées signèrent *à Bruxelles, le* 5 *mars* 1902, *une convention* par laquelle elles s'engageaient à supprimer toutes les primes directes et indirectes à l'exportation des sucres, et à frapper de surtaxes les sucres primés par d'autres pays.

D'une façon générale, les gouvernements ont renoncé au système des primes à l'exportation; mais les cartels et les trusts y ont eu maintes fois recours, en Allemagne et aux Etats-Unis notamment, en faveur des produits qui les intéressent : il a été pour eux un moyen de pratiquer plus facilement le *dumping*. Pour en paralyser les effets, les pays importateurs appliquent aux produits primés des surtaxes douanières compensatrices.

Le système des primes a joué en France un grand rôle pour la protection d'une industrie que des liens étroits rattachent au commerce international : *la marine marchande*.

555. — Applications nouvelles : les aides directes et indirectes à l'exportation. — Le vieux système des primes n'a pas disparu. Dans une économie dirigée où règne la disparité des prix de pays à pays, le gouvernement vient au secours des industries exportatrices à coût trop élevé en leur attribuant des subventions directes, ou plus fréquemment des aides implicites ou indirectes, sous forme de *dégrèvement fiscal* (exonération de la taxe sur le chiffre d'affaires, remboursement des cotisations de sécurité sociale et de la taxe sur les salaires), de *tarifs de transport* de faveur.

Dans un régime de *contrôle de changes* (v. *infra*, n° 619), des avantages sont aussi accordés aux exportateurs en les dispensant par exemple de rapatrier les fonds qui ont servi à les payer (dans la zone dollar par exemple).

TITRE III

LE CHANGE

Nous abordons maintenant le problème du règlement des créances et des dettes internationales. Si le problème des paiements internationaux demande une analyse spéciale c'est parce que chaque pays a sa propre monnaie qui ne se confond pas avec la monnaie de chaque autre pays. Le monde monétaire est hétérogène. Il faut donc assurer le passage d'une monnaie à l'autre. C'est cette conversion ou cette communication des monnaies qu'évoque le terme général de *change*.

556. — Le problème se pose parce qu'il n'y a pas de monnaie internationale. — Peut-être un jour ce problème si difficile du change ne se posera-t-il plus ! Ce serait le jour où le monde pourrait se donner une monnaie commune, une monnaie internationale. C'est un peu le problème qui s'est posé déjà à l'intérieur de la nation. Quand on fait l'histoire monétaire nationale de l'ancien régime, on constate qu'il y avait plusieurs monnaies dans une nation : la livre tournois, la livre parisis par exemple, en France; quand on passait d'une région à l'autre il fallait échanger ces monnaies. L'unification politique d'une nation s'est faite par l'unification monétaire et, aujourd'hui, que l'on soit à Lille ou à Narbonne, on utilise la même monnaie. Cette unification monétaire s'est faite dans la nation, non seulement par la désignation d'une *unité commune* à tous les territoires de la nation; cette unification monétaire dans la nation nous donne le modèle de ce que pourrait être une unification monétaire dans le monde. Il faudrait déterminer, d'une part, une unité monétaire commune; il faudrait qu'il y ait, d'autre part, un institut international d'émission qui joue pour le monde le rôle que joue la Banque de France pour la France.

LES DIVERSES PARTIES DE L'ÉTUDE DU CHANGE

Etant donné que nous n'avons pas résolu ce problème, il faut encore faire la théorie du change. Pour cela, nous distinguerons trois parties. Comment se forme le change sur le terrain technique ? Une deuxième question, c'est celle des mouvements du change dans le monde contemporain. Le troisième problème est celui de la direction ou du contrôle du change.

Le premier problème est un problème de *technique*, le second, de *théorie* et d'*histoire* et le troisième est un problème *politique*. Il se trouve que les deux premiers problèmes qui tiennent le plus de place dans les ouvrages anciens sont des problèmes *inactuels*. Et c'est seulement le troisième, le problème de la politique du change, qui est le problème d'actualité. Mais comme il s'agit d'une actualité qui peut être passagère et qu'on a l'espoir de revenir à des mécanismes moins politiques, et plus théoriques, il faut quand même comprendre les antécédents théoriques avant d'arriver à l'actualité.

Dans ce chapitre, nous nous limiterons aux deux premiers problèmes, réservant l'examen du troisième au titre IV, précisément consacré à l'analyse des questions politiques dans les relations internationales contemporaines.

CHAPITRE PREMIER

LA FORMATION DES CHANGES

557. — Change légal et change commercial. — Lorsque règne l'étalon or, comme il a régné au XIX^e^ siècle, chaque pays définit, dans une loi, sa monnaie par un certain poids d'or : c'est la définition légale, nationale, de la monnaie. Si deux pays ont ainsi deux définitions légales par rapport à l'or, on conçoit qu'on déterminera ce que l'on appelle un *change légal ;* le change légal sera la valeur définie par le poids d'or, par le rapport des poids d'or des deux monnaies. Par exemple, si je prends ce qui se passait en 1928, la livre sterling était légalement définie par 8,1 gr. d'or fin (8.100 milligrammes), le franc Poincaré par un poids de 65,5 milligrammes d'or fin. Le change légal de la livre sterling et du franc était déterminé par le rapport des unités légales, le rapport des poids d'or légaux : 8.135 milligrammes et 65,5 milligrammes. Et cela définissait ce que nous appelons le *pair métallique*, ou le *change légal* des deux monnaies; par exemple $\frac{8.135}{65,5} = 124,2$. Le pair métallique de la livre en francs était 124,2.

558. — Importance comparée du change juridique et du change économique. — Le change tiré. — Ce change légal ainsi défini, constitue ce qu'on pourrait appeler le *change juridique*. Il n'est pas le change le plus important. Le plus important, c'est le change qu'on pourrait appeler le *change économique*. Vous savez, en effet, que dans la vie courante et, lorsque règne la liberté des changes, jamais on n'échange ou en tout cas très rarement — il faudrait pour cela un hasard — une monnaie dans une autre selon le taux légal théorique. On se réfère, pour savoir le taux effectif, à la cote, à la publication des cours : cours commerciaux, cours économiques. En effet, la situation vraie est déterminée par les rapports économiques entre les créanciers et les débiteurs des deux pays

considérés. C'est le rapport des marchés commerciaux des deux pays qui détermine une valeur économique du change, qui ne coïncide pas avec la valeur juridique. Cela évoque le problème de la loi de Gresham, du rapport entre la définition légale de la monnaie et la valeur commerciale de cette monnaie. C'est ce change économique, qui résulte des relations entre créanciers et débiteurs des deux pays considérés, que l'on appelle le change commercial ou que l'on appelle encore le *change tiré*, parce qu'il y a, de place à place commerciale, des opérations qui correspondent un peu à des tirs, à des commandements, à des ordres, ou à des engagements. Et ceci nous amène alors à analyser l'opération de change commercial ou de change tiré.

559. — Différents sens du mot change. — Comme beaucoup de mots de la langue française, celui de change s'entend de plusieurs manières. Il désigne un *marché*, c'est-à-dire une rencontre de sujets en vue d'un échange; *l'objet* ou la matérialité du marché (ce sont les *devises*); enfin le *prix* de ce marché.

560. — 1° Le change est un marché. — Pour le comprendre, ramenons l'opération de change à ses éléments essentiels simplifiés. Supposons deux sujets économiques : un débiteur et un créancier, supposons encore que l'un d'eux se trouve dans un pays et l'autre dans un autre pays. Supposons que le débiteur est en Grande-Bretagne, le créancier en France; ne nous occupons pas de l'origine de la créance. Cette créance ou cette dette peut être de nature commerciale : échange de marchandises, vente de marchandises; de nature financière : placement; de nature civile : succession. Peu importe l'origine de la créance : dès l'instant où il y a un créancier dans un pays et un débiteur dans l'autre, il y a lieu à un règlement.

561. — Qui a l'initiative du paiement? Traite ou remise. — La première question qui se pose dans la technique cambière est la suivante : qui a l'initiative du payement ? Ici se placent deux techniques différentes. Si c'est le créancier qui attaque il donne ordre au débiteur de payer et on a ce que l'on appelle le mécanisme par *traite*. Si c'est le débiteur qui prend l'initiative du payement, qui prend l'engagement de payer, il fait ce que l'on

appelle remise : c'est le mécanisme par *remise*. On parlera alors de mécanisme par traite ou par remise.

562. — Dans quelle monnaie? — Un deuxième problème technique se pose : c'est celui du choix de la monnaie. Dans quelle monnaie va-t-on effectuer le payement ? On peut dire, dans une formule générale : cela dépend du sujet économique le plus fort, pour employer un langage à la mode. Le payement se fait ordinairement dans la monnaie du sujet économique le plus fort, soit tantôt le débiteur, tantôt le créancier. Et on peut envisager les hypothèses, traite ou remise, selon que c'est l'un ou l'autre le plus fort. Cela nous fait quatre hypothèses. Envisageons-les successivement.

563. — Quatre hypothèses de paiement. — Dans le mécanisme de la traite, si c'est le créancier qui est le plus fort, il va donner ordre de payer dans sa monnaie; disons que le créancier est en France, le débiteur en Angleterre. Il n'y aura pas, pour le créancier, de problème de change, puisqu'il va recevoir de sa monnaie, mais c'est le débiteur qui devra se procurer la monnaie de l'autre. C'est le débiteur, en Angleterre, qui devra se procurer des francs en Grande-Bretagne. Donc, dans ce système de la traite, où le créancier français donne ordre de payer dans sa monnaie, le débiteur anglais sera acheteur de francs en Grande-Bretagne.

Si c'est le débiteur qui est le plus fort, le créancier, dans le mécanisme par traite, va donner ordre au débiteur de payer en livres sterling, c'est-à-dire dans sa monnaie à lui, débiteur. Dans ce cas-là, pour le débiteur, il n'y aura pas de problème de change : c'est le créancier français, qui aura en main un papier libellé en livres sterling, qui aura à résoudre un problème de change, qui va être vendeur de livres sterling en France. Il aura des livres sterling; or, il vit en France avec des francs, il va donc vendre des livres sterling en France.

Avec le mécanisme de remise, nous aurons le même raisonnement. Si c'est le créancier français le plus fort, le débiteur anglais va s'engager à payer en francs; il n'y a pas de problème de change pour le créancier; c'est le débiteur qui sera acheteur de francs en Grande-Bretagne. Si c'est le débiteur le plus fort, il va s'engager à payer en livres sterling; il n'y aura pas de problème de change

pour lui, mais c'est le créancier qui sera vendeur de livres sterling en France.

564. — Deux marchés pour un même objet. — Donc, quel que soit le procédé choisi, nous aboutissons à cette conclusion, c'est qu'il va y avoir, pour un même objet, deux marchés. Il va y avoir, en France, des créanciers vendeurs de livres sterling et des débiteurs acheteurs de livres sterling, c'est-à-dire qu'il va y avoir en France un marché de livres sterling estimées en francs et, en Angleterre, puisqu'il y a des acheteurs et des vendeurs de francs en livres sterling, il va y avoir un marché où l'on va acheter et vendre des francs en livres sterling; en France, c'est le contraire, mais il s'agira là, évidemment, de deux mêmes marchandises sur les deux marchés.

Ceci amène à cette conclusion : c'est que, par ce procédé de deux marchés se superposant à deux opérations, il va y avoir finalement payement de la dette et de la créance à l'intérieur des deux pays : on évitera le transport des monnaies de pays à pays,

Telle est l'*opération* de change.

565. — 2° L'objet du marché : les devises étrangères. — L'*objet* du marché, ce sont les devises étrangères, c'est-à-dire tous documents libellés en monnaie étrangère. Vont rentrer dans cette catégorie des devises, d'abord les billets de banque, les effets de commerce, les traites et remises, les chèques, les valeurs mobilières amorties, c'est-à-dire les valeurs mobilières qui sont immédiatement payables dans la monnaie de l'autre pays, les coupons échus. Tout document payable dans la monnaie de l'autre pays est une devise étrangère. Il faut noter aussi que, du point de vue technique, rentrent dans les devises étrangères les versements télégraphiques, c'est-à-dire ces versements qui ne donnent pas lieu à des mouvements matériels mais à des mouvements immatériels instantanés et qui permettent de déterminer immédiatement les cours sur les marchés.

566. — 3° Le cours du marché. — La cotation des changes : le certain et l'incertain. — Le change est aussi un prix, le résultat du marché.

Il y a deux types de cotation des changes : la *cotation au certain et à l'incertain*. Ces mots de « certain » et d' « incertain » se rapportent à la quantité de monnaie

nationale qu'il faut fournir pour obtenir la monnaie étrangère. La plupart du temps, sur les marchés autres que le change, on cote toujours l'incertain, c'est-à-dire que l'on est incertain sur la quantité de monnaie qu'il faut fournir pour obtenir la marchandise que l'on veut acheter. Lorsque la ménagère va au marché, à moins que les prix soient taxés, si elle veut acheter un kilogramme de viande, elle est incertaine sur la quantité de monnaie qu'il faudra verser pour obtenir ce kilogramme de viande : c'est là le problème de l'incertain.

On appelle procédé du certain le procédé inverse qui a été employé dans les « Prix uniques ». C'est le procédé qui consiste à déterminer la somme de monnaie que l'on veut dépenser; quand on est certain sur cette somme de monnaie — si c'est 100 francs par exemple dans le « Prix unique » — on va au rayon à 100 francs; là, on est certain sur la quantité de monnaie, incertain sur l'objet que l'on obtiendra.

C'est cette idée qui s'applique dans le marché des changes. L'incertain consiste à se demander combien coûte la monnaie de l'autre, la monnaie anglaise par exemple. Le certain consiste à se dire : avec ma propre monnaie, combien obtiendrai-je de la monnaie de l'autre ? Je suis certain de mon point de départ, incertain du point d'arrivée.

D'après ces principes, les places de change se divisent en deux catégories : celles qui cotent le certain et celles qui cotent l'incertain. Paris, New York et la plupart des places cambières cotent l'incertain, c'est-à-dire se demandent combien il faut donner de monnaie nationale pour obtenir la monnaie étrangère. C'est la place de Londres qui, d'après les coutumes cambières, cote le certain. Londres dit : « Avec une livre sterling, combien est-ce que j'obtiens de francs? » On a dit, peut-être en souriant, que c'était là une preuve de l'orgueil britannique qui partait de la livre sterling et se demandait combien on pouvait obtenir avec elle des autres monnaies du monde, tandis que les autres nations, plus modestes, se posaient la question contraire.

Ce qu'il y a d'intéressant à noter, c'est que, selon que l'on cote le certain ou l'incertain, la hausse ou la baisse du change n'a pas la même signification. Lorsqu'on cote l'incertain une hausse du change traduit un événement défavorable, c'est-à-dire une dépréciation de la monnaie nationale de même que lorsque le prix des objets augmente

cela veut dire que la valeur de l'unité monétaire diminue. Au contraire, lorsqu'on cote le certain, une hausse du change exprime un événement favorable, c'est-à-dire exprime une appréciation de l'unité monétaire, d'où la précaution à prendre lorsqu'on interprète les opérations cambières.

567. — Le problème de la parité. — La parité n'est pas le pair dans le langage de la technique cambière. De nation à nation, deux cours sont à la parité lorsque les taux sont semblables sur les deux marchés, c'est-à-dire lorsqu'on achète la livre en francs à un prix qui est le même que celui pratiqué lorsqu'on achète les francs en livres. Il y a parité lorsque sur les deux marchés les cours s'expriment par les mêmes chiffres. La parité n'est pas le pair. En effet, cette similitude ne correspond pas forcément avec la définition légale : cela dépend des relations entre créances et dettes.

568. — La tendance à la parité. Les opérations d'arbitrage. — Si le pair n'est pas la parité, c'est-à-dire s'il y a une différence entre le change légal et le change commercial, il y a toujours, lorsque la liberté des changes existe, *tendance à la parité*. Si, à un moment donné, le cours est plus fort sur une place que sur une autre pour deux mêmes marchandises : la livre transformée en franc et le franc transformé en livre, il y a, avec la liberté des changes, tendance à l'annulation de cette différence. Cette tendance donne lieu à ce que l'on appelle en matière bancaire, boursière et cambière, les *opérations d'arbitrage*. Certains spécialistes, que l'on appelle les *arbitragistes*, surveillent, à tout instant, les cours sur ces marchés parallèles de place à place. L'arbitrage est une opération qui consiste à choisir — *arbitrare* veut dire choisir. L'arbitragiste est l'opérateur qui, par simple coup de téléphone, achète sur la place où le cours est bas et qui vend sur la place où le cours est haut. Le fait d'acheter sur la place où le cours est bas et de vendre sur la place où le cours est haut tend au nivellement des cours. L'opération d'arbitrage tend à réaliser constamment la parité, cette parité n'étant pas forcément le pair. Le pair de la livre était, en 1928, à 124,20; on pouvait avoir la parité de 125 ou 123, pourvu qu'il y ait égalité de ces deux cours différents du pair.

Notons que lorsque deux places cotent, l'une au cer-

tain, l'autre à l'incertain, on voit tout de suite la parité; au contraire, lorsque deux places cotent toutes les deux à l'incertain, il faut faire un calcul pour la découvrir. Par exemple, entre New York et Paris, si le cours du dollar est 4,90 fr. et le cours du franc en dollar 0.204 dollar, il y a parité réciproque.

Il y a parité réciproque lorsque la multiplication des deux cotations donne un produit égal à l'unité

$$4{,}90 \times 0{,}204 = 1$$

CHAPITRE II

LES VARIATIONS DU CHANGE

Dans cette section nous essaierons d'abord de prendre conscience de l'importance prise par les variations de change depuis 1914 en adoptant une attitude d'observateur ou d'historien (§ 1er). Nous nous demanderons ensuite s'il est possible d'expliquer ces variations : c'est la part faite aux théories du change (§ 2). On cherchera enfin à marquer quels sont les effets des variations de change (§ 3).

Section I. — Esquisse des variations du change français depuis 1914.

Avant 1914, les changes étrangers étaient habituellement favorables à la France et ne s'écartaient guère du pair, parce que notre balance des comptes laissait chaque année un solde créditeur, qui trouvait son emploi en achat de valeurs mobilières étrangères, et parce que la monnaie d'or abondait dans notre pays.

Sans doute notre balance commerciale se soldait régulièrement par un déficit; mais l'insuffisance de valeur de nos exportations était compensée notamment par les revenus de nos placements à long terme en valeurs étrangères et par les dépenses de nos visiteurs étrangers. La France était une nation *créancière* du reste du monde.

569. — La courbe des changes. — Depuis 1914 la courbe des changes est devenue au contraire très mouvementée. Les dimensions de ce Précis ne nous permettent pas de faire une analyse détaillée des variations du change français. Nous nous bornerons à l'interprétation simplifiée des deux graphiques que voici :

Le premier donne les variations du cours du dollar de 1914 à 1940, la base 100 correspondant au cours de 516 francs les 100 dollars, le deuxième donne les varia-

tions des cours de la livre pour la même période, la base 100 correspondant au cours de 25 francs la livre sterling. Nous avons arrêté la courbe à 1940, car après 1939 les changes sont tombés sous l'emprise de l'économie dirigée : ils ne correspondent plus à l'évolution d'un marché spontané. Leur étude relève donc du titre IV.

On peut dans les courbes ainsi dessinées distinguer quatre périodes d'évolution.

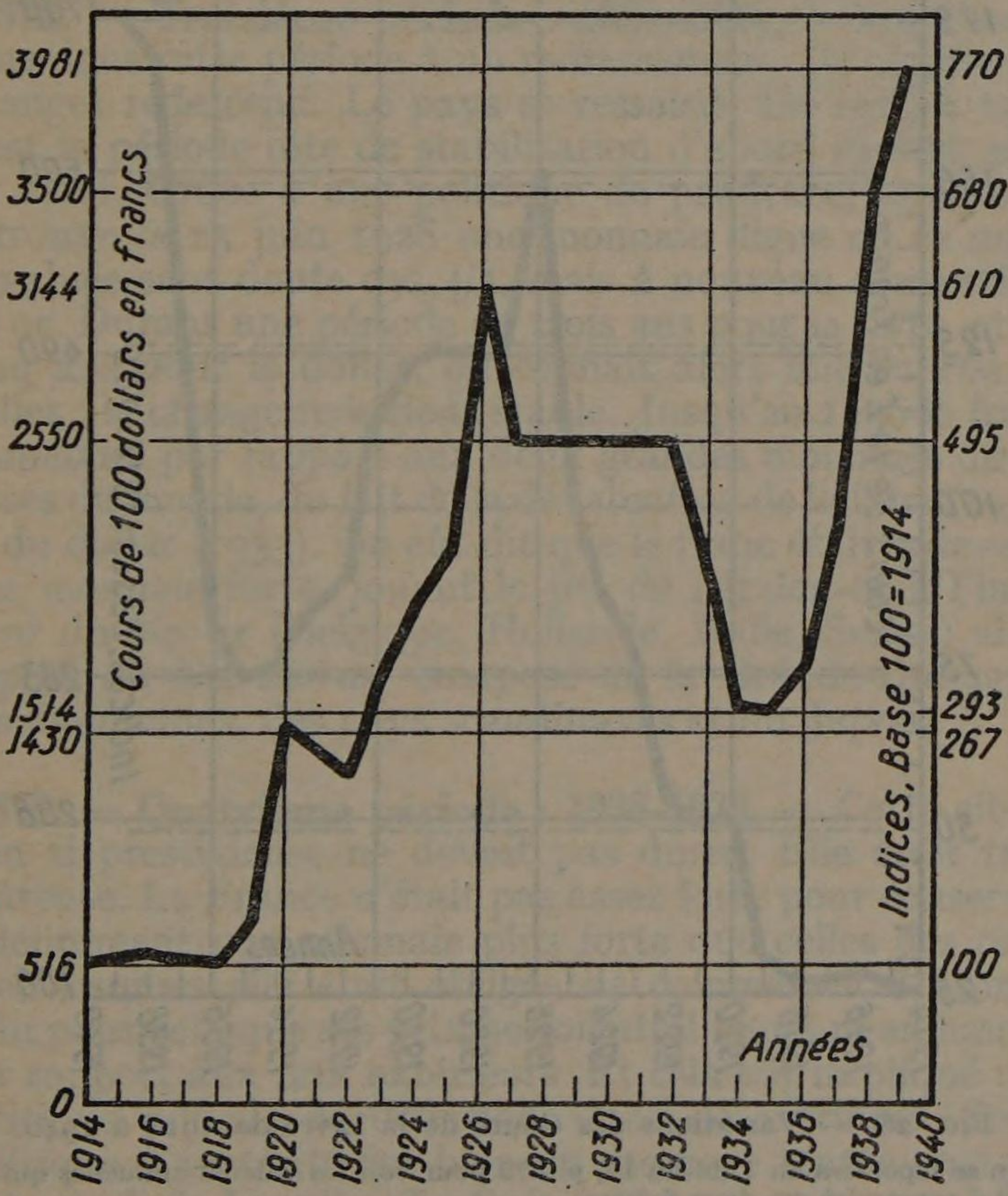


FIG. 27. — Variations des Cours du Dollar de 1914 à 1940.

570. — Première période : 1914-1919. — Comme on le voit sur les figures, les changes ne s'emballent pas durant l'exécution d'une guerre. Cela tient à ce que le pays dispose de réserves, il vit sur lui-même, il profite d'une situation saine antérieure. Cet état a duré jusqu'en 1915. A partir de 1915 il y eut une hausse mais légère et courte : le pays commence à s'endetter. Mais si les

changes n'ont pas augmenté en proportion des dettes à payer, c'est parce que les créanciers n'ont pas réclamé immédiatement le paiement. Une *solidarité financière* a joué entre les alliés, qui a duré jusqu'à la fin des hostilités.

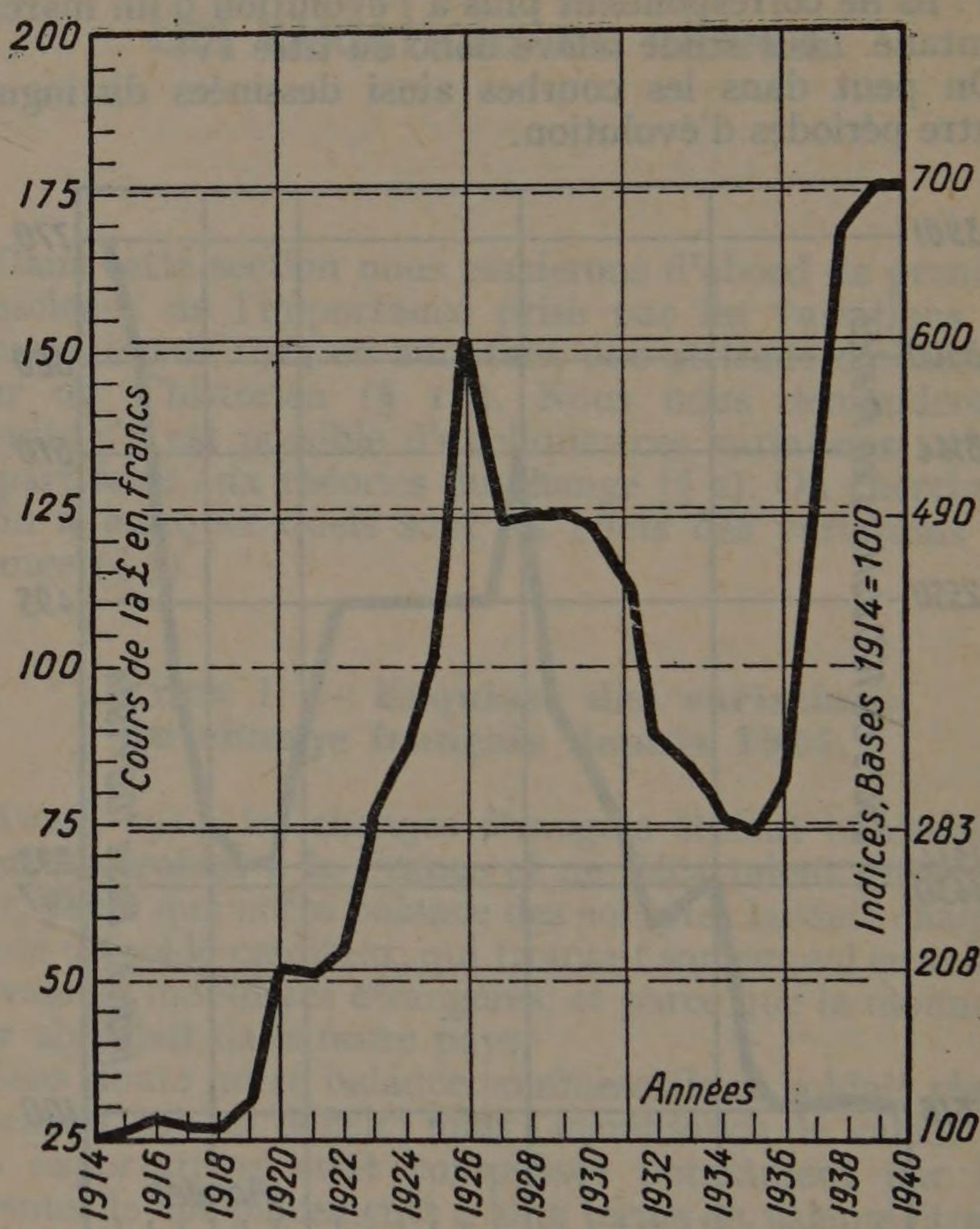


FIG. 28. — Variations des Cours de la Livre de 1914 à 1940.

On se reportera au Tableau 17, p. 472 pour voir les valeurs annuelles qui ont servi à construire ces deux figures.

571. — Deuxième période : 1919-1926. — C'est une période d'ascension vertigineuse des changes, en deux grandes vagues, jusqu'en 1920, puis de 1922 à 1926 où les cours sont multipliés par 6. Cette hausse impressionnante s'explique par la rupture de la *solidarité financière* qui nous avait liés à l'Angleterre et aux Etats-Unis pendant la guerre. C'est dans la liquidation d'une guerre qu'on éprouve toutes les difficultés engendrées par l'exécution

de cette guerre. La situation devient malsaine, le pays prend conscience de son appauvrissement; il a épuisé ses réserves, sa balance commerciale est encore plus déficitaire et il a des dettes de guerre à régler. Seuls les crédits permettent de retrouver un équilibre précaire apparent.

En fin de compte c'est la monnaie qui fait les frais de l'opération.

572. — Troisième période : 1926-1936. — Nous assistons dans cette période à un redressement : la courbe des changes redescend. Le pays se ressaisit. De 1926 à 1928 c'est la période dite de stabilisation d'abord de fait, puis de droit. Grâce à une politique de prudence, la France retrouve le 25 juin 1928 une monnaie digne de ce nom, dévaluée sans doute des 4/5, mais à nouveau convertible en or. Durant une période de trois ans pour la livre, et de cinq ans pour le dollar, on connaît alors une courbe en palier : le change redevient stable. Jusqu'en 1936 le franc s'améliore par rapport aux deux grandes monnaies directrices du monde, du fait de la dévaluation de la livre (1931) et du dollar (1933). On eût dit que le franc était redevenu une monnaie forte, jouant le jeu de l'étalon-or à l'intérieur du *bloc-or* (Belgique, Hollande, Italie, Suisse) alors opposé au *bloc-sterling* composé de la Grande-Bretagne, des Dominions, des pays scandinaves et du Japon.

573. — Quatrième période : 1936-1939. — Cette situation si prestigieuse ne devait pas durer. Elle était trop coûteuse. La France n'était pas assez forte pour conserver indéfiniment une monnaie plus forte que celles des pays avec lesquels elle était obligée de commercer. Il aurait fallu pour cela que ses prix ne soient ni hauts ni en hausse par rapport aux prix extérieurs. Et cela eût impliqué une politique difficile de déflation, donc de sacrifices. Cette politique d'austérité fut bien un moment tentée en 1935 (Décrets-Lois Laval) : elle était évidemment impopulaire. Les élections générales de 1936 la condamnèrent. En amenant au pouvoir le Front Populaire, elle devait fatalement conduire à un renversement de la politique. La loi du 1er octobre 1936 a consacré la nouvelle dévaluation du franc. Les étapes que nous avons déjà tracées (nos 181 et s.) permettent de comprendre la nouvelle hausse des cours du change de l'indice 293 à l'indice 770 en 1939.

Nous arrêtons là cette rapide esquisse.

SECTION II. — Explication des variations du change. Les principales théories du change.

Dans le monde économique d'avant 1914 les variations de change étaient en général de faible amplitude. Au contraire après 1918 elles sont devenues considérables : on a même créé un mot nouveau pour exprimer ces emballements du change, celui de « change erratique ». Ce passage d'un change à variations limitées, qu'on pourrait de la sorte appeler un « change classique », à un « change erratique » a conduit à un enrichissement des théories explicatives. Non pas sans doute qu'une théorie du change erratique soit foncièrement différente d'une théorie du change classique : mais la complexité croissante des mécanismes en jeu impose une complexité elle aussi appropriée des explications afférentes.

Nous croyons ainsi avantageux de diviser les difficultés pour les moins mal résoudre, en distinguant la théorie du change classique des théories du change erratique. Du reste les cadres explicatifs dégagés par la première servent encore à loger les nouveaux éléments dont se servent les secondes : ces cadres sont ceux-là mêmes de la demande et de l'offre que le tome I nous a appris à connaître.

§ 1er. — La théorie du change classique ou change des monnaies convertibles.

Le change est un prix. C'est le prix des devises (lettres de change ou chèques ou transferts télégraphiques) qui donnent à leurs bénéficiaires le droit de recevoir, à l'étranger, une certaine somme en monnaie étrangère. Comme les autres prix, le change obéit donc à la loi du marché et les causes qui le font varier exercent leur action en provoquant d'abord un changement de l'offre ou de la demande des devises, ou de leur offre et de leur demande tout à la fois.

574. — Gold-Points. — Une explication traditionnelle règne en la matière. C'est celle dite des points d'or. Comme elle est d'inspiration britannique on conserve l'appellation anglaise de « gold points ». En voici le principe. Lorsque règne la convertibilité des monnaies en or, et lorsqu'il faut effectuer des règlements de nation à nation, il y a le choix entre deux procédés : le payement matériel en or, système Ricardo, dont nous avons déjà parlé; le

payement immatériel par l'utilisation des devises. On emploiera celui de ces deux procédés qui sera le moins coûteux, le plus avantageux. On règlera en or ou on règlera en devises, selon qu'il y aura avantage à règler en or ou en devises. Si on emploie l'or, il faudra le transporter de nation à nation. Ce transport exige des frais de fret et d'assurance, de courtage, etc...

Représentons les frais par e et appelons P le pair métallique des deux monnaies.

Le problème revient ainsi à se demander si le cours du change est supérieur ou inférieur à P + e, si c'est le débiteur qui a l'initiative du paiement, et si le cours du change est supérieur ou inférieur à P — e si c'est le créancier qui a l'initiative du paiement.

1° P + e représente le point de sortie de l'or. En effet si le cours du change C est supérieur à P + e, C > P + e, il est plus avantageux pour le débiteur de payer par un envoi matériel d'or que de payer par devises.

2° P — e représente le point d'entrée de l'or. En effet si le cours du change C est inférieur à P — e, C < P — e, il est plus avantageux pour le créancier de supporter les frais d'arrivée de l'or chez lui que d'être payé par devises.

575. — Causes des fluctuations des changes entre les gold points. — Considérons deux pays à étalon-or, la France et l'Angleterre, par exemple. Sur le marché des changes à Paris, il y a chaque jour une demande et une offre de la devise anglaise, offre et demande qui peuvent changer plusieurs fois pendant la même séance et qui nous sont inconnues. Mais, comme pour une marchandise quelconque, nous connaissons la forme ordinaire des courbes qui les représentent graphiquement [1], et cela suffit pour notre démonstration.

Admettons qu'à un moment donné l'offre et la demande des livres sterling à Paris soient représentées sur la figure ci-jointe par la courbe O (offre) et D (demande). On voit que si le pair est représenté par P et si l'on désigne les frais de transport du métal par e le point L correspond au point de sortie de l'or (P + e) ou *gold point* de sortie

---

[1] V. t. Ier nos 538 et s.

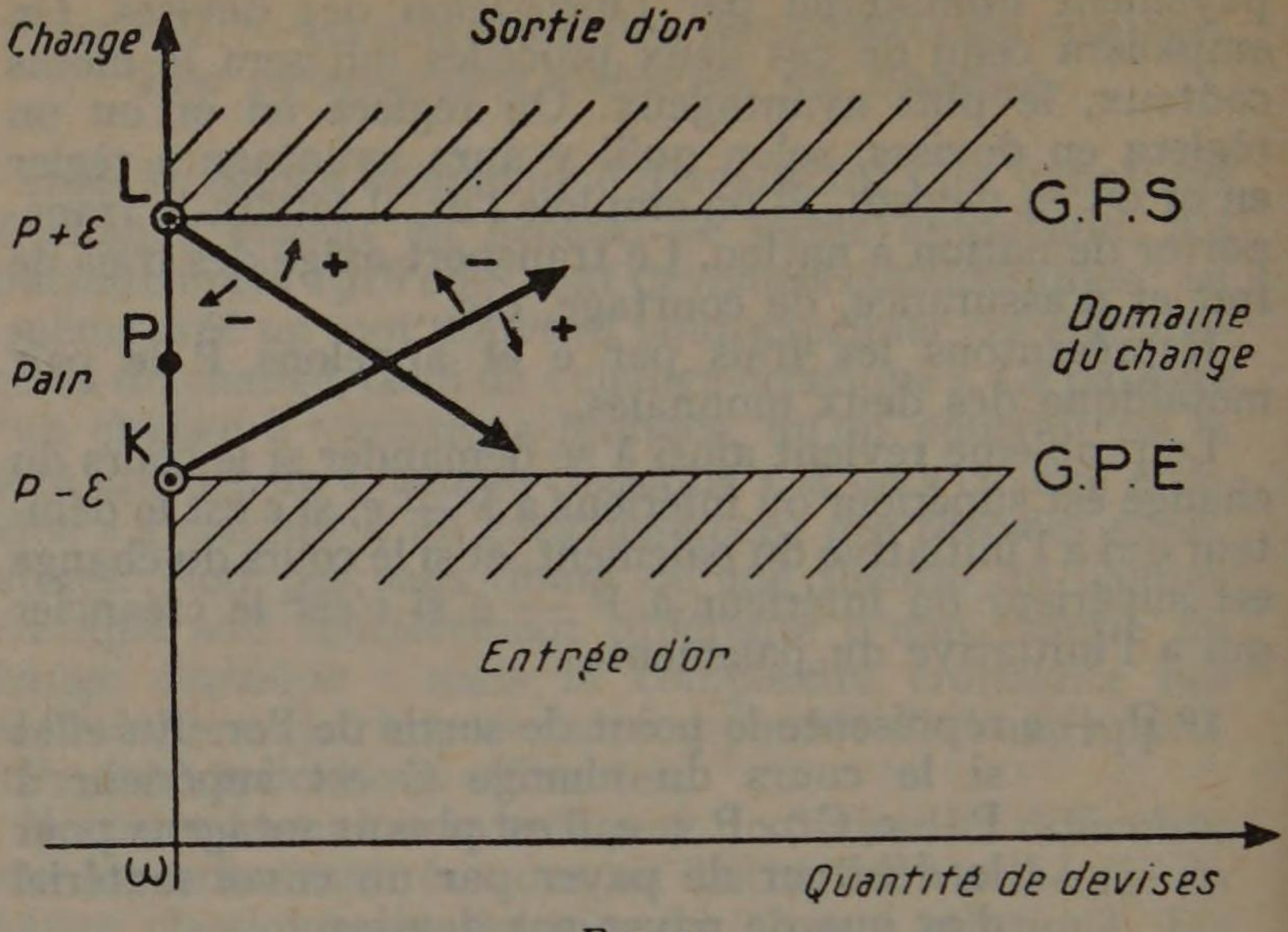


FIG. 29.

(disons G.P.S.), et le point K correspond au point d'entrée de l'or (P — e) ou *gold point* d'entrée (disons G.P.E.). Puisque pour un cours du change supérieur à P + e il est plus avantageux de payer en or qu'en devises, il n'y aura plus de demande au delà de L : la demande s'annule en L, la courbe D passe par L. Puisque pour un cours du change inférieur à K il est plus avantageux d'être payé en or qu'en devises, il n'y aura plus d'offre en deçà de K : l'offre s'annule en K, la courbe O passe par K. On voit ainsi que le plan de la figure se trouve décomposé en deux zones délimitées par les parallèles à l'axe des quantités menées par les points L et K, ces parallèles formant comme les deux parapets d'un pont. A l'extérieur de ces parapets il n'y a plus de change, mais mouvements d'or : sortie dans la partie supérieure, entrée dans la partie inférieure.

Ce qu'il suffit donc d'expliquer c'est pourquoi le change varie entre K et L. La réponse est facile : c'est l'intersection des deux courbes instantanées O et D qui détermine le cours. C'est donc la position respective de ces 2 courbes qui explique le cours actuel entre les parapets des *gold points*. On voit du reste que par définition les déplacements de ces courbes résultent d'une rotation autour des points d'or ; la courbe D décrivant un cercle dont L est le

centre, et la courbe O un cercle dont K est le centre.

Recherchons ainsi sous l'influence de quels facteurs chacune de ces courbes effectuent ces mouvements de rotation, soit dans le sens de la hausse, soit dans le sens de la baisse.

576. — Les causes des changements de la demande et de l'offre d'une devise. — Examinons seulement, pour faire bref, les causes susceptibles *d'augmenter la demande* des livres sterling à Paris; il sera facile ensuite d'imaginer par *a contrario* ou par analogie celles qui peuvent la diminuer, comme celles qui peuvent modifier l'offre de la devise anglaise.

Considérons donc les principaux groupes d'acheteurs de cette devise : ce sont les *débiteurs français*, tous ceux qui pour une raison ou une autre ont des paiements à faire en Angleterre, les *spéculateurs* ceux qui estiment préférable d'avoir leurs disponibilités monétaires incarnées en livres plutôt qu'en francs, les *arbitragistes* dont nous avons déjà dit le rôle, les *prêteurs* d'argent à court terme. Lorsque le nombre de tous ces sujets augmente et qu'augmentent aussi leurs demandes de devises, on comprend que la courbe D ait tendance à tourner en montant dans le plan du change.

577. — Les fluctuations d'un change de monnaies convertibles sont limitées. — De toute manière on comprend cette conclusion essentielle du change classique. L'espace déterminé par la parallèle en P + e et par la parallèle en P — e est d'autant plus étroit que e est petit. Or tous les traités classiques en change donnaient des indications sur la valeur de e. Elle était d'environ $\frac{1}{500}$ du pair. Ainsi lorsque la livre cotait 124,20 francs, e était de l'ordre de 0 fr. 65. Les variations du change étaient très limitées, entre les valeurs de 125 et de 123 francs.

Les variations du change classique ne pouvaient jamais être inquiétantes.

§ 2. — La théorie des changes erratiques ou change des monnaies inconvertibles.

Il n'en est plus de même lorsqu'intervient une guerre. Nous savons alors qu'un des premiers actes d'un gou-

vernement, c'est de décréter le cours forcé, c'est-à-dire l'inconvertibilité de la monnaie nationale avec l'or. C'est ce qu'on appelle l'embargo sur l'or, le blocage de l'or. Le fait de proclamer le cours forcé, faisant disparaître la convertibilité, fait disparaître du même coup les parapets, c'est-à-dire que le champ du change qui, jusqu'alors, était circonscrit dans des limites extrêmement étroites, va s'élargir à l'ensemble du domaine situé entre les axes des coordonnées. A l'intérieur de ce domaine, tous les cours sont possibles. On a essayé de se demander en fonction de quelle idée les cours allaient varier. Nous allons retrouver ici des idées déjà énoncées. Plusieurs explications ont été proposées.

1° *L'explication par la balance des comptes.*

578. — Pour comprendre les variations du cours du change, il faut, disent les auteurs de cette théorie, considérer la balance des comptes. C'est lorsque la balance des comptes est défavorable et en déficit, que le taux du change, coté dans l'incertain, monte, c'est-à-dire que la monnaie nationale se déprécie par rapport aux monnaies étrangères.

Inversement, quand la balance des comptes est en situation favorable, quand il y a des excédents de recettes sur les dépenses, quand il y a, pour la nation considérée, plus de créances sur le monde qu'il n'y a de dettes sur le monde, le change baisse, c'est-à-dire que la monnaie nationale est appréciée par rapport aux monnaies étrangères.

Cette théorie est assez séduisante sur le terrain des principes; mais, en fait elle est impossible à vérifier car la balance des comptes est assez difficilement connaissable, ses éléments étant évalués après coup et non pas objectivement *constatés*.

On ne connaît jamais exactement le niveau des comptes. Les critiques de cette théorie disent que c'est beaucoup plutôt l'inverse qui est vrai en période de liberté : lorsque le change monte, cela est l'indice du caractère défavorable de la balance. C'est par le niveau du change que l'on est renseigné sur l'état de la balance beaucoup plus que l'inverse. La balance des relations extérieures est beaucoup plus un *effet* qu'une *cause* de la variation du change.

Cette critique a été faite par Aftalion dont nous avons à dessein conservé le vocabulaire, bien que, comme nous

l'avons dit, le terme de balance des comptes ne soit plus universellement employé aujourd'hui [1].

2° *L'explication par les quantités de monnaie en circulation.*

579. — Application de la théorie quantitative. — Si le change se dérègle ainsi, c'est évidemment parce que la monnaie nationale se déprécie par rapport aux monnaies étrangères. La monnaie subit une *perte au change*, ou, ce qui revient au même, les monnaies étrangères bénéficient d'une *prime*. Mais cette façon de s'exprimer consiste à affirmer deux fois le même fait dans un langage différent. Ce n'est pas encore une explication.

C'est alors qu'interviennent les quantitativistes. Si la monnaie se déprécie c'est, nous disent les auteurs, à cause de l'accroissement de son volume en circulation, ou du moins c'est parce que l'augmentation de la quantité de monnaie du pays envisagé est plus forte que l'augmentation de la quantité de monnaie du pays avec lequel on procède au change. C'est la comparaison des deux circulations monétaires des deux pays considérés qui permet d'expliquer les variations du change.

Voici deux pays A et B : M_A le volume de la circulation dans A, M_B le volume de la circulation dans B. Au temps t le rapport $\frac{M_A}{M_B}$ correspond à un certain taux du change C (de la monnaie de B cotée en A à l'incertain). Pour savoir ce que devient C au temps t' il suffit de rechercher ce qu'est devenu le rapport $\frac{M_A}{M_B}$. S'il a doublé, C sera lui aussi doublé. Nous retrouverions ici les deux idées qui sont à la base de la théorie quantitative en économie interne : celle d'antériorité des mouvements de la monnaie sur les mouvements des prix, et celle de proportionnalité de ces deux mouvements, mais appliquées à un rapport au lieu de l'être à des valeurs absolues.

580. — Vérification de la théorie. — La théorie n'a pas de valeur générale. A) Elle a pu être vérifiée à certains moments de l'histoire : par exemple à l'époque des

---

[1] AFTALION, *La valeur de la monnaie dans l'économie contemporaine*, Monnaie, prix et change, p. 470. Au lieu de balance de comptes, il faudrait dire dans le langage du jour, balance des paiements avant équilibre.

assignats. A ce moment la multiplication du papier-monnaie entraîna la hausse de tous les prix en France et la perte au change des assignats fut une conséquence de l'inflation.

B) Mais, dans d'autres cas, il est certain que les mouvements du change *ont précédé et non suivi* ceux des prix intérieurs. On l'a constaté en Allemagne en 1923, en France depuis 1922, en Tchécoslovaquie et ailleurs [1].

Il n'y a eu ni la proportionnalité, ni surtout l'antériorité des mouvements présentées par les quantitativistes. Ainsi on ne peut pas dire que les variations de la circulation monétaire soient la cause des variations du change. Dans la réalité historique d'après 1918 c'est bien plutôt l'inverse qui a été constaté.

La monnaie paraît être un effet beaucoup plus qu'une cause du change.

3° *L'explication par les prix.*

Le change exprimant le rapport de valeur de deux unités monétaires, et la valeur d'une unité monétaire s'exprimant à son tour par le niveau des prix qu'elle permet de réaliser, les variations du change ne s'expliqueraient-elles pas plutôt par les variations des prix dans les deux pays considérés ?

581. — Dépréciation intérieure et dépréciation extérieure d'une monnaie. — La critique de la théorie monétaire vient de nous apprendre qu'il y avait pour une monnaie deux manières de se déprécier : une *dépréciation extérieure* par rapport aux monnaies étrangères et une *dépréciation intérieure* par rapport aux marchandises et aux services sur le marché national.

Entre les fluctuations du change d'une part, et les mouvements des prix à l'intérieur du pays à papier-monnaie, d'autre part (ceux du moins que nous enregistrons d'après la méthode imparfaite des nombres-indices), il n'y a pas de synchronisme ni de proportionnalité parfaite. Les courbes figuratives de la marche de ces phénomènes ne sont pas superposables. Nous venons de dire que la dépréciation extérieure de la monnaie nationale précède souvent sa dépréciation à l'intérieur du pays, et on a pu soutenir avec raison que, dans certains cas au moins, la première détermine la seconde.

---

[1] Cf. AFTALION, *op. cit.*, p. 111 et s.

C'est ainsi qu'en Allemagne la puissance d'achat du mark-papier s'est effondrée plus lentement sur le marché intérieur que sur celui des devises étrangères, et que l'inégalité de ses valeurs d'échange au dehors et au dedans a fourni au commerce allemand d'exportation des occasions de larges bénéfices.

Il en a été de même en France en 1922 et en 1923, et lors de la grande ascension des changes étrangers à Paris, en juillet 1926. L'anxiété avec laquelle le public suivait la hausse du dollar et de la livre trahissait sa conviction qu'il y voyait le présage d'un prochain renchérissement de toutes les marchandises.

Mais le véritable principe d'explication résulte dans l'étude rationnelle et comparative de la dépréciation intérieure et de la dépréciation extérieure d'une monnaie. Cette étude consiste à comparer les prix des deux nations envisagées.

582. — La théorie de la parité des pouvoirs d'achat. — Cette théorie se construit précisément sur une comparaison de prix. Elle a été édifiée plus spécialement par le professeur suédois Cassel [1].

Principe de la théorie. — Donnons d'abord une expression formelle de la théorie et reprenons les termes employés plus haut. Pour comprendre le change du pays B dans le pays A, ce n'est pas le rapport des quantités de monnaie $\frac{M_A}{M_B}$ qu'il faut considérer, c'est le rapport $\frac{P_A}{P_B}$ du niveau général des prix dans le pays A, au niveau général des prix dans le pays B. C'est l'évolution du rapport $\frac{P_A}{P_B}$ qui rendra compte de l'évolution du change.

Si P_A est multiplié par 2 alors que P_B reste constant, le cours du change dans A est multiplié par 2. Si P_A est multiplié par 4 alors que P_B est multiplié par 2, le cours du change dans A est encore multiplié par 2.

Ce rapport $\frac{P_A}{P_B}$ n'exprime pas autre chose que le rapport des pouvoirs d'achat des deux pays considérés. Expliquons maintenant par un exemple concret le sens du mot parité.

---

[1] G. CASSEL, *La monnaie et le change après* 1914, p. 59.

Expression de la parité des pouvoirs d'achat. — Lorsqu'un Français achète une lettre de change de 100 dollars payables à New York, le nombre de francs qu'il est disposé à payer pour l'acquérir dépend en définitive et surtout *du pouvoir d'achat* des dollars aux Etats-Unis, de la quantité de marchandises et de services que 100 dollars lui permettent de s'y procurer, quantité variable avec le niveau des prix en Amérique. D'un autre côté, en offrant pour prix de cette lettre de change un certain nombre de francs, il offre en réalité *un pouvoir d'achat* de marchandises et de services en France. Son évaluation des dollars en francs, *le nombre de francs qu'il convient d'en donner dépend du pouvoir d'achat comparé de chaque monnaie dans son pays*. Si avec un dollar on achète aux Etats-Unis autant de marchandises et de services de toute espèce qu'avec 400 francs en France, la parité des pouvoirs d'achat sera réalisée lorsqu'à Paris un versement télégraphique d'un dollar se vendra 400 francs, en même temps qu'à New York un versement télégraphique de 1.000 francs sur Paris vaudra 2 dollars et demi.

Cette parité des pouvoirs d'achat représenterait *le véritable équilibre du change* entre deux pays. Au change de plus de 400 francs pour un dollar, le Français hésiterait à faire des achats aux Etats-Unis; à un taux inférieur, l'Américain hésiterait à en faire en France. Les importations diminueraient et les exportations augmenteraient soit en France, soit en Amérique, de façon à ramener le change à cette parité. De plus, si les prix varient en France ou aux Etats-Unis ou dans les deux pays, le change variera proportionnellement aux variations du rapport des prix en France comparés aux prix aux Etats-Unis. *Le change est déterminé par les niveaux des prix dans les deux pays; il s'établit de manière à égaliser les deux pouvoirs d'achat d'une monnaie, son pouvoir d'achat sur le marché national et son pouvoir d'achat dans le pays étranger.*

Cette théorie est une théorie du change normal. Comme son auteur le reconnaît lui-même, elle ne rend pas compte de la formation du prix momentané des devises : mais elle explique, d'après lui, la façon dont le *change normal* est *déterminé* entre deux pays. En l'absence d'obstacles artificiels qui s'opposent au commerce international, le cours obtenu par cette méthode de calcul est le cours

d'équilibre ou cours normal du change, « le point autour duquel, malgré de temporaires fluctuations, il devra toujours osciller » [1].

Les faits contemporains semblent bien militer en faveur de cette théorie. Lorsque les prix augmentent dans un pays sans augmenter de la même proportion dans un autre, et si le cours du change entre ces deux pays demeure bloqué, l'écart entre le taux du change et le niveau des prix devient de plus en plus difficile à supporter. C'est cette disparité qui pose si souvent le problème de la dévaluation de la monnaie du pays qui en est victime.

4° *L'explication positive synthétique et psychologique.*

583. — Cette explication a été fournie par Aftalion sous une forme progressive. Le mérite d'Aftalion est d'avoir extrait une théorie de l'observation des faits contemporains : c'est en cela qu'elle est positive. Au surplus, après avoir fait la critique des explications purement quantitatives, Aftalion n'en élimine pas pour autant l'action de ces facteurs mécaniques, mais il en corrige l'influence par l'intervention des facteurs psychologiques, qui notamment en période de change erratique, ont une action prépondérante. Enfin il intègre l'ensemble de ces facteurs quantitatifs et qualitatifs au schéma de la loi moderne de l'offre et de la demande, et c'est en cela qu'il s'agit d'une théorie synthétique.

A. — On se demandera d'abord quelle est la courbe d'offre et la courbe de demande de chaque *individu* participant au marché des changes. En effet, chaque individu, qui arrive pour vendre, ou pour acheter des devises, a une courbe d'offre et de demande. Or, cette courbe d'offre et de demande est caractérisée par deux éléments :

— des *éléments mécaniques*, ceux dont nous venons de parler, c'est-à-dire : l'état de la circulation monétaire, des prix, des créances et des dettes;

— et des éléments d'*ordre psychologique*, constitués par des anticipations, par des représentations que les individus se forment par avance du marché des changes, et qui se manifestent par le comportement de leurs *revenus*.

---

[1] CASSEL, *op. cit.*, p. 160.

Cette psychologie est très importante pour tout problème d'économie politique, mais elle l'est particulièrement lorsqu'il s'agit des relations économiques internationales, car c'est elle qui explique l'emprise que peut prendre la spéculation en matière internationale.

En effet, chacun se fait une représentation psychologique de l'avenir de sa monnaie par rapport aux autres monnaies. Or, cette représentation psychologique va dépendre de la politique générale du pays considéré, c'est un point qu'Aftalion a particulièrement bien mis en valeur.

C'est ainsi que la politique financière, la politique de Trésorerie — c'est-à-dire le fait de savoir si le budget de la nation dont on estime la monnaie, est équilibré ou ne l'est pas — va conditionner la courbe de demande et la courbe d'offre de chaque échangiste.

La politique sociale du pays considéré — c'est-à-dire l'audace plus ou moins grande que le pays apporte à sa politique des salaires, à sa politique du chômage — donne, elle aussi, sa tonalité à la courbe d'offre et de demande et entraîne, par là même, une spéculation positive ou une spéculation négative sur la monnaie considérée.

Voilà brièvement résumée la théorie *psychologique* du change. Voyons maintenant en quoi elle est *synthétique*.

B. — Elle est synthétique en ce sens que, par une opération de pensée, par une opération théorique, la totalité des courbes individuelles d'offre et de demande de chaque échangiste détermine une courbe sociale, une courbe collective d'offre et une courbe collective de demande de l'ensemble des devises faites par les nationaux d'un pays considéré.

Cette courbe sociale de l'offre et cette courbe sociale de la demande de devises étrangères vont finalement déterminer le cours du change actuel dans le pays considéré.

584. — Le change erratique est le produit des emballements psychologiques. — Ainsi, lorsqu'il n'y a plus de parapet, lorsque les courbes d'offre et de demande ne sont plus, pour ainsi dire, condamnées à osciller dans un champ restreint en tournant autour des points d'entrée et de sortie de l'or, lorsque tout ce champ se trouve disponible, les courbes d'offre et de demande peuvent prendre des positions quelconques et, c'est ce qui fait

qu'on assiste, parfois, à des emportements, à des emballements du cours du change, surtout si l'aspect psychologique devient prédominant.

Lorsqu'il y a une discipline objective comme l'est la discipline de l'or, les mouvements du change sont encadrés à l'intérieur de certaines limites et les facteurs mécaniques l'emportent sur les facteurs psychologiques. Mais, lorsqu'il n'y a plus cette discipline objective de l'or, ce sont les facteurs psychologiques qui l'emportent sur les facteurs mécaniques, et comme la psychologie est sujette à des emportements, on trouve là l'explication de ces caractères erratiques considérables qui ont joué dans la période de l'entre-deux guerres, en l'absence de la convertibilité en or de la monnaie.

SECTION III. — Répercussions des variations de change.

Après avoir *observé*, puis tenté d'*expliquer* les variations de change, nous devons achever leur analyse en recherchant leurs *répercussions*.

585. — Change favorable ou défavorable. — Le change est qualifié de *favorable* ou de *défavorable* à un pays, *lorsque la monnaie de ce pays s'échange contre plus ou moins d'unités de monnaies étrangères que ne l'indique le pair métallique*. A Paris et sur les places qui donnent l'incertain comme lui, les changes étrangers cotés à la bourse sont *favorables* ou *défavorables* au pays suivant qu'ils sont *au-dessous* ou *au-dessus* du pair.

C'est du reste en cas de change erratique que le change mérite vraiment d'être qualifié de défavorable, puisqu'alors l'équilibre de la balance des paiements ne se rétablit plus et que le pays entre dans la voie de l'appauvrissement.

586. — Les variations de change perturbent les relations entre créanciers et débiteurs. — Lorsque la dette est payable dans la monnaie qui se déprécie on conçoit que le créancier est lésé. Le crédit du pays à change défavorable peut être compromis. Le risque de perte au change effarouche les prêteurs ou ceux qui livrent des marchandises. Aussi comprend-on facilement que les Etats ou les particuliers, désireux de faire des emprunts

ou des affaires à l'étranger, cherchent à rassurer leurs créanciers. Ceux-ci veulent jouir d'une assurance. On conviendra que la dette sera payée en monnaie étrangère ou en or. On parlera de clause-or, d'emprunt à garantie de change.

Dans ce cas c'est alors le débiteur (Etat ou Société) qui supporte la perte au change. Mais alors on a vu des réactions inverses lorsque la perte au change est considérable. Nombreux ont été les petits Etats ou les sociétés étrangères qui ont cherché à éluder leurs engagements de payer en or leurs créanciers, et les tribunaux français ont eu maintes fois à statuer sur les réclamations de porteurs de titres étrangers.

L'exemple le plus sensationnel de répudiation de la clause-or a été donné par les Etats-Unis, au début du mois de juin 1933. La Chambre des représentants et le Sénat ont voté un projet de loi que leur avait transmis le président Roosevelt et qui autorise tous les débiteurs américains à payer en dollars-papier le capital et les intérêts de leurs dettes, même s'ils ont pris l'engagement formel de les payer en dollars-or.

On voit en tout cas d'une manière générale qu'une variation de change crée des victimes et des bénéficiaires. Lorsqu'il y a hausse du change dans un pays qui cote l'incertain, les bénéficiaires sont tous ceux qui ont à recevoir de la monnaie étrangère, les victimes tous ceux qui doivent en fournir.

587. — Un change défavorable peut cependant créer une prospérité. — Une hausse du change constitue un événement défavorable. Et cependant on a constaté que dans un pays où le taux du change montait, il y avait jusqu'à un certain point, création d'une certaine prospérité.

Cette constatation paradoxale avait déjà été faite, au XIX^e^ siècle, à l'égard de certains pays dont le change avait été soumis à des variations de forte intensité, notamment dans les pays de l'Amérique du Sud et dans ceux d'Extrême-Orient.

L'apparition de cette prospérité a donné naissance à une doctrine nouvelle suivant laquelle la dévaluation d'une monnaie par rapport aux autres, non pas imposée par les événements, mais voulue par un gouvernement, dévaluation qui est une déformation provoquée du taux du change dans un sens défavorable, peut être un remède,

un procédé de régénération de l'économie nationale dans ses relations avec l'économie internationale.

588. — Hausse du change, prime aux exportations et frein aux importations. — Voici la proposition : Dans un pays qui cote l'incertain, *une hausse des changes agit comme une prime aux exportations et comme un frein aux importations*. Cette proposition n'est pas exacte d'une manière absolue, elle ne l'est que d'une manière relative.

En effet, on a constaté que, lors d'une variation de change dans le sens de la hausse, il y avait une période pendant laquelle les prix intérieurs ne montaient pas immédiatement dans la même proportion que les prix extérieurs, ou tout au moins dans la même proportion que le change.

Autrement dit, lorsqu'une monnaie se déprécie, elle se déprécie de deux manières :

a) à l'intérieur, il y a hausse des prix intérieurs et c'est ce qu'on peut appeler la *dépréciation intérieure* de la monnaie;

b) à l'extérieur, à travers les estimations des nations étrangères et des nationaux par rapport aux monnaies étrangères, il y a *dépréciation extérieure*, dépréciation qui se traduit par le cours du change.

Or, on a constaté que, pendant une certaine période, la dépréciation intérieure était retardée par rapport à la dépréciation extérieure, et qu'elle était d'intensité plus faible que cette dernière. Cette constatation entraîne donc la conclusion suivante :

Pendant tout le temps où les prix intérieurs ne croissent pas dans la même proportion que les prix extérieurs, il y a un écart entre les deux dépréciations, écart qui est favorable aux exportateurs et qui, au contraire, est défavorable aux importateurs.

On conçoit aisément que cet écart soit favorable aux exportateurs dans la mesure où le coût est commandé par les prix intérieurs. En effet, le coût ne croît pas dans une proportion très forte pendant tout le temps où les prix de de vente payés dans la monnaie étrangère subissent le cours du change et sont estimés à travers ses variations, le prix de vente des exportateurs croît plus vite que le coût de production. Il en résulte que le profit des expor-

tateurs augmente du fait de la dépréciation du change ou de la dévaluation.

Seulement, on peut retourner le raisonnement en sens inverse et dire qu'au contraire, les importateurs sont défavorisés.

Ainsi selon que l'équilibre interne du pays est constitué par une prédominance ou des exportateurs, ou des importateurs, il y aura toujours, vis-à-vis d'un mouvement de change, ou vis-à-vis d'une dévaluation, deux types d'intérêts opposés : ceux des importateurs qui s'opposeront à la dévaluation, ou à la chute du change, à la hausse du change dans le cas de l'incertain, et ceux des exportateurs qui, eux, désirent tout le temps des dévaluations.

C'est ce problème qui est à la base des discussions qui s'élèvent chaque fois qu'en France, on prévoit une dévaluation, chose à laquelle nous avons été habitués à une cadence trop rapide [1].

589. — La prospérité n'est pas indéfinie. — Il faut ajouter cependant que cet écart en faveur des exportateurs ne dure pas éternellement; les prix intérieurs (on l'a constaté pendant l'entre-deux guerres) qui, dans la phase initiale, sont retardés par rapport au change, finissent par rattraper leur retard. A ce moment-là, on entre alors dans une deuxième phase de l'évolution économique, laquelle offre une tendance inversée, c'est-à-dire que le change, après avoir monté, se stabilise et que, dans cette période, au contraire, les prix intérieurs se mettent à monter. Par conséquent, les deux courbes qui étaient d'abord en disparité, tendent à se rejoindre : la courbe du change décroît, tandis que la courbe des prix intérieurs s'élève.

C'est ce qui fait qu'au bout d'un certain temps, la dépréciation intérieure rattrape la dépréciation extérieure, et qu'à ce moment-là, les bénéfices de la dévaluation sont complètement neutralisés.

Il peut même se produire une inversion des deux disparités. Celle-ci s'est vue en Allemagne, en 1923, lors de la période de super-inflation, durant laquelle ce sont les prix intérieurs qui ont fini par croître plus vite que les prix estimés à travers les changes, c'est alors la dépré-

---

[1] Se reporter à la discussion sur l'effet normal et l'effet pervers, *supra* n°s 518.

ciation intérieure qui, cette fois, a dépassé la dépréciation extérieure. Dans ce cas, la prime à l'exportation est complètement annulée, et on arrive même dans cette hypothèse de super-inflation, à cette conclusion : on préfère plutôt importer des marchandises que de garder de la monnaie. En effet, il se produit une fuite devant la monnaie nationale; ce sont les importations qui l'emportent sur les exportations.

589 bis. — La dévaluation retour difficile à la vérité des changes. — L'étude historique faite aux nos 181 et suivants nous a montré la fréquence renouvelée des dévaluations dans l'économie d'après-guerre. On croit toujours que lorsqu'une dévaluation survient, c'est la dernière que l'on connaîtra. Mal nécessaire pour recouvrer un bien. En réalité, une dévaluation n'est jamais la dernière. Si la dévaluation est un retour à la vérité des changes, ce retour est toujours délicat à opérer. Comme une opération chirurgicale, elle présente, lorsqu'elle est réussie, des avantages. Mais elle suppose une discipline, le respect de certaines règles à se donner à soi et à conclure avec les autres. Il s'agit de maîtriser les prix et de ne pas permettre le retour aux disparités qui l'avaient rendu nécessaire. (V. *infra*, nos 681 et s.)

TITRE IV

LES INTERVENTIONS POLITIQUES RELATIVES AUX ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Nous l'avons déjà écrit : l'économie demeure en grande partie politique. Dans les trois premiers titres nous avons constamment côtoyé les problèmes politiques. Il faut maintenant les regrouper pour achever notre analyse. L'actualité nous y condamne : les interventions des Etats en matière internationale sont devenues, depuis les guerres mondiales, de plus en plus envahissantes. Les mécanismes spontanés ont de moins en moins joué. Ce n'est pas à dire qu'ils aient disparu, qu'ils ne reparaîtront pas dans un monde pacifié. Mais le devoir de l'homme de science est de chercher dans quelle mesure ils sont marqués ou bloqués par les interventions politiques. Bien qu'il soit difficile de dissocier en fait ces deux aspects, nous examinerons successivement la *politique commerciale* et la *politique monétaire et financière.*

CHAPITRE PREMIER

LA POLITIQUE COMMERCIALE

Nous avons décrit du point de vue technique les leviers d'une politique douanière. Il convient désormais de savoir comment ils ont été appliqués. Nous poserons rapidement le problème de la *tarification*. Nous jetterons ensuite un coup d'œil sur l'histoire de la politique française.

SECTION I. — La tarification douanière.

L'ensemble des droits de douane est assemblé et incorporé dans un document qu'on appelle un *tarif*.

Il faut se demander comment est établi ce tarif et comment il est appliqué aux pays intéressés. C'est le problème de la *tarification douanière*.

590. — L'application des droits de douane. — *Les délégations.* — Les droits de douane, qui sont des impôts, doivent être consentis par la nation. Ils ne peuvent être appliqués qu'en vertu d'une loi. Cependant un grand nombre de textes législatifs autorisent le gouvernement à prendre par décrets des mesures qui modifient les droits et qui, suivant les cas, sont tantôt définitives et tantôt provisoires, en attendant leur ratification par le Parlement. On distingue à cet égard les *délégations permanentes* et la *délégation temporaire*.

Un exemple de délégation permanente est fourni par la loi du 13 décembre 1897, dite *loi du cadenas :* cette loi autorise le gouvernement à appliquer immédiatement un relèvement des droits sur certains produits agricoles, quand il a fait l'objet d'un projet de loi déposé par le gouvernement. On a voulu éviter par là l'introduction massive des marchandises de la part des spéculateurs qui profiteraient ainsi à leur profit de cette période d'attente Quant à la délégation temporaire, c'estcelle qui existe.

en économie de guerre. Ainsi, d'après le décret du 25 juin 1945, tous les pouvoirs douaniers sont passés aux mains du gouvernement : le Parlement en a été momentanément dessaisi.

591. — Les systèmes de tarification. — On distingue d'une manière générale deux grands types de tarifs.

Lorsque la politique commerciale d'un pays comporte la perception de droits de douane à l'importation des marchandises d'un pays étranger, ces droits peuvent être établis *sans accord préalable* entre les deux pays, ou bien, au contraire, *après une entente* entre eux. Dans le premier cas, le tarif est dit *autonome*, *général* ou *légal*. Dans le deuxième cas on parle de tarif *conventionnel*. On connaît du reste un troisième type : c'est le système du tarif *double* ou du tarif *multiple*.

592. — Tarif général. — Il y a un tarif général autonome, ou légal, lorsque la nation seule en l'absence de discussion avec les autres, établit souverainement et unilatéralement son tarif par une loi. L'inconvénient de ce système, c'est le manque de courtoisie internationale qu'il révèle. Si chaque pays établissait, d'une manière souveraine et unilatérale, ses tarifs, ceux-ci pourraient se nuire les uns aux autres.

593. — Tarif conventionnel. — Le principe de ce système est qu'il vaut mieux établir un tarif convenable, entre pays, par libre discussion. Les bases de ce tarif font l'objet des traités de commerce qui, autrefois étaient valables pour un certain temps, durant lequel il n'était pas possible de changer les clauses, et par conséquent les droits qui y étaient incorporés.

Il figurait, généralement, dans ce genre de tarif, une clause dite : la *clause de la nation la plus favorisée*. Cette clause joue dans le cas suivant : lorsqu'une nation signe plusieurs traités de commerce, si, dans un traité de commerce postérieur, cette nation accorde à une autre nation des droits de douane plus favorables qu'il ne l'a fait dans les traités de commerce antérieurs, il est admis que les clauses meilleures appliquées par la nation signataire dans les nouveaux traités de commerce devront s'appliquer, automatiquement, aux traités de commerce antérieurs.

Cette clause de la nation la plus favorisée a été utilisée

au XIXe siècle; elle a conduit à une certaine uniformité des tarifs douaniers à l'intérieur du monde.

594. — Double tarif, tarif multiple. — Ce troisième système de tarif est une sorte de synthèse des deux premiers. Il a un certain caractère d'autonomie, en ce sens que, d'une manière préalable, le pouvoir législatif établit deux tarifs quand il y a double tarif, ou plusieurs tarifs quand il y a tarif multiple.

Dans le cas du double tarif, il existe : un *tarif maximum* et un *tarif minimum*. C'est par des *accords commerciaux* ou *conventions commerciales* que les pays décident quel tarif légal ils vont s'appliquer dans leurs rapports réciproques. De cette manière, on a la possibilité d'appliquer à une nation avec laquelle on veut rester en très bons termes, le tarif minimum, ou au contraire, dans le cas d'une nation dont on a à se plaindre, sur le plan international, on peut appliquer à celle-ci le tarif maximum.

La *convention commerciale* est un accord de type international qui, la plupart du temps, n'est passé que pour quelques mois, ou pour un nombre d'années très court, un an ou deux ans, mais qui, en tout cas, est toujours résiliable avec un préavis de quelques mois. Le *traité de commerce*, au contraire, est un document solennel qui dure pendant dix ans.

Ce système maintient donc la souveraineté de l'Etat qui accorde la convention, en même temps qu'il garantit la souplesse d'application des accords passés avec les signataires.

Il faut également signaler que le tarif multiple comporte ce qu'on appelle : le *tarif de représailles*, tarif encore plus sévère appliqué à une nation dont on a eu à se plaindre et que l'on veut traiter sans ménagement.

SECTION II. — Les grandes étapes de la politique commerciale française.

§ 1er. — Avant 1815.

Jusqu'au XVIIe siècle, les droits de douane eurent un caractère purement fiscal, aussi bien les droits perçus aux frontières d'un pays que les taxes levées sur les marchandises qui passaient d'une province dans une autre, à l'intérieur du pays. Au XVIe siècle, quand se constituèrent

les grands Etats modernes, quand un intérêt national apparut dans chacun d'eux, une politique nationale du commerce extérieur commença d'être appliquée, comprenant diverses mesures destinées à accroître la richesse et la puissance d'un pays, mesures dont l'ensemble est connu sous le nom de *système mercantile* [1].

595. — Au XVII^e siècle. — L'idée qui l'inspirait trouva sa pleine expression dans les programmes que Cromwell, en Angleterre, et Colbert, en France, s'efforcèrent de réaliser pour développer l'industrie nationale, en la protégeant contre la concurrence étrangère, et ce sont eux qui firent les premiers un emploi systématique du protectionnisme.

Le programme de Colbert consistait à :

1° Ecarter du marché national, par des prohibitions ou par des droits d'entrée, les produits manufacturés à l'étranger;

2° Interdire l'exportation des céréales et des matières premières utiles aux manufactures; favoriser au contraire l'importation de ces mêmes marchandises dans le royaume;

3° Encourager l'exportation des produits fabriqués en France, en accordant des faveurs honorifiques ou pécuniaires aux manufacturiers et des primes aux exportateurs.

596. — A la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle. — Le protectionnisme industriel de Colbert ou *colbertisme* a dominé toute la politique commerciale de la France jusqu'à la fin du XVIII^e siècle. Battu en brèche par les physiocrates [2], partisans du *laissez-faire et du laissez-passer*, il perdait du terrain à la veille de la Révolution, et des idées plus libérales, comme celles qui inspirèrent le traité d'Eden (1786), entre la France et l'Angleterre, paraissaient sur le point de l'emporter, lorsque survinrent les guerres de la Révolution et celle du premier Empire, vraiment bien peu favorables aux échanges internationaux. Le blocus continental fut employé par Napoléon pour isoler l'Angleterre dans son île et fermer à ses négociants tous les marchés du monde.

---

[1] V. t. I^er, n° 22
[2] V. t. I^er, n° 39.

§ 2. — Au XIXe siècle.

597. — Quatre périodes. — Depuis la chute du premier Empire jusqu'à la guerre de 1914, l'histoire douanière de l'Europe peut se diviser en quatre périodes marquées : la première, par un *protectionnisme rigoureux* dans la plupart des Etats (1815-1860) ; la seconde, par le triomphe d'idées plus libérales qui inspirent de nombreux *traités de commerce* à tendance libre-échangiste (1860-1877) ; la troisième, par une réaction en faveur d'une *politique protectionniste* (1877-1892) ; la quatrième, par une aggravation presque générale du *protectionnisme* (1892-1914).

598. — Le protectionnisme règne jusqu'en 1860. — De 1815, date de la fin des guerres napoléoniennes, à 1860, nous sommes dans une période de protectionnisme rigoureux : dans cet état de convalescence qui suit les grandes guerres, il faut aider l'économie à retrouver son équilibre.

Les guerres napoléoniennes sont en effet, sinon le premier type de guerre mondiale, du moins celui de la guerre sur une grande échelle. Les industriels (et ceci est une donnée que nous retrouvons dans l'économie contemporaine) veulent profiter des avantages qu'ils ont retirés du *blocus continental* et de la fermeture des frontières. L'agriculture, elle, veut être à l'abri de la baisse des prix internationaux, et c'est là, encore, un facteur que nous retrouverons plus tard.

A cette époque et jusqu'en 1846, même l'Angleterre, qui est apparue traditionnellement comme le prototype de la nation libre-échangiste, est elle aussi protectionniste, c'est-à-dire qu'elle vit sous l'emprise de ces fameuses lois sur le blé, les *Corn Laws*, qui ont eu une telle importance dans la politique et dans la théorie économique de l'Angleterre.

599. — L'intermède libre-échangiste 1860-1877. — L'Angleterre finit par céder à la pression doctrinale des auteurs de la période classique ; elle abolit en 1846, les *Corn Laws* et répand dans le monde ses idées libre-échangistes, particulièrement en France, laquelle s'est laissée convertir à ces théories sous l'action de Napoléon III, homme impulsif et influençable.

Le revirement qui s'est produit en 1860 dans la politique douanière de la France fut l'œuvre personnelle de

Napoléon III. Les succès de la ligue de Manchester, dont il avait été le témoin pendant son séjour en Angleterre, l'influence de Michel Chevalier et de Richard Cobden sur son esprit, avaient incliné l'Empereur vers une politique libérale en matière de commerce international. En 1856, son gouvernement déposa un projet de loi abolissant les prohibitions d'entrée en leur substituant des droits protecteurs; mais le monde des industriels, et celui des agriculteurs, comme le Corps législatif, étaient résolument hostiles à cette réforme et le projet dut être retiré. Alors l'Empereur, usant d'un texte constitutionnel [1] qui l'autorisait à conclure des traités de commerce sans le concours du Corps législatif et du Sénat, après avoir exposé son programme dans une lettre du 5 janvier 1860, signa, le 23 janvier 1860, le fameux traité de commerce avec l'Angleterre.

En vertu de ce traité et des conventions additionnelles, l'Angleterre admettait en franchise un grand nombre de produits français, en taxait une vingtaine (dont les similaires britanniques supportaient des droits de consommation), abaissait les droits d'entrée sur les vins et les eaux-de-vie. De son côté, la France supprimait les prohibitions et n'appliquait aux produits anglais que des droits d'importation très modérés. Le traité était conclu pour dix ans et la clause de la nation la plus favorisée s'y trou vait inscrite.

Le traité franco-anglais fut suivi d'un grand nombre d'autres traités, établis sur le même modèle et conclus soit par la France ou par l'Angleterre avec d'autres puissances, soit par ces puissances entre elles. Ils contenaient tous la clause de la nation la plus favorisée, de sorte qu'il y eût en fait *un tarif conventionnel commun* pendant cette période, tarif qui allait en s'abaissant à mesure qu'un nouveau contractant obtenait une réduction de droits.

En ce qui concerne la France, ce régime des tarifs conventionnels incorporés à des traités de commerce a subsisté jusqu'en 1892. Mais, bien avant cette époque, une réaction en faveur du protectionnisme se dessinait, assez faible chez nous, beaucoup plus accusée dans d'autres Etats.

600. — Le retour progressif au protectionnisme. — La réaction était due à plusieurs causes. Depuis 1873,

---

[1] **Constitution du 14 janv. 1852, art. 6.**

les producteurs assistaient à une dépression des prix qui devait s'accentuer d'une façon presque continue jusqu'en 1896. Les industriels s'inquiétaient de la concurrence de l'Angleterre et les agriculteurs, de celle des Etats-Unis, dont les denrées agricoles, obtenues à peu de frais sur des terres jeunes, venaient plus nombreuses sur les marchés d'Europe, grâce à la diminution du coût des transports. Ces mêmes Etats-Unis, qui multipliaient leurs exploitations, loin de suivre le mouvement des vieux pays vers le libre-échange pendant la période précédente, s'étaient retranchés derrière des tarifs très protectionnistes [1].

Ces raisons expliquent le revirement en faveur du protectionnisme qui s'est produit, à partir de 1877, dans un grand nombre d'Etats européens et qui s'est manifestée par un relèvement des tarifs autonomes et des tarifs conventionnels. Il ne pouvait être question de majorer les tarifs conventionnels incorporés dans les traités de commerce, tant que ces traités étaient en vigueur. Mais les puissances restaient maîtresses d'augmenter à leur gré les droits des tarifs autonomes, de ces tarifs qu'un Etat prend soin d'établir quand même il est lié ou désire se lier par un traité de commerce. Malgré l'impopularité de la clause de la nation la plus favorisée, la France renouvela en 1881-82 pour dix ans ses traités de commerce avec la plupart des puissances européennes. Mais à partir de 1892 elle renonça à la politique des traités commerciaux.

601. — La nouvelle politique à partir de 1892. — Notre pays a profondément modifié sa politique commerciale en 1892 : il lui a imprimé un caractère *autonome* et *plus protectionniste* que pendant la période précédente. Au lieu de renouveler ses traités de commerce, conclus vers 1882, à l'échéance des traités précédents, et qui expiraient en 1892, il a adopté *le système de deux tarifs autonomes*.

Les adversaires du régime antérieur, avec M. Méline à leur tête, n'ont pas manqué d'arguments en faveur de cette réforme. D'abord, *l'exemple des pays étrangers*, Etat-Unis, Allemagne, Autriche, Italie et autres qui avaient nous l'avons dit, relevé leurs tarifs très au-dessus des nôtres; ensuite *les inconvénients des traités de commerce* contenant tous la clause de la nation la plus favorisée,

---

[1] **Celui de 1864 établissait des droits de douane représentant en moyenne 47 % de la valeur des marchandises importées en Amérique.**

nous condamnant à appliquer le même tarif conventionnel, le tarif le plus réduit, à nos rivaux et notamment à l'Allemagne, nous liant les mains pendant une longue période au cours de laquelle les conditions économiques du monde changent. Combien la situation en 1892 ressemblait peu à celle de 1860 ! Les *prix* avaient considérablement baissé depuis 1873 ; les *impôts* avaient augmenté ; la *concurrence* de certains pays orientaux et de jeunes nations du continent américain devenait redoutable pour notre agriculture, par suite de la diminution des *frais de transport sur terre et sur mer*, et de *la prime* que la dépréciation du métal argent fournissait aux exportateurs. Il était nécessaire de *compenser* par des droits de douane l'écart entre les prix de revient des produits étrangers et ceux de nos produits similaires. Ces raisons ont paru décisives et un nouveau régime a été inauguré par la loi du 11 janvier 1892.

602. — La loi fondamentale du 11 janvier 1892. — Cette loi qui forme *encore aujourd'hui la base* de notre régime douanier, établit *deux tarifs autonomes : un tarif général* ou de droit commun, applicable aux puissances à qui nous n'avons pas accordée un traitement plus favorable ; *un tarif minimum* ou tarif de faveur, réservé aux Etats liés à la France par une *convention commerciale* particulière et qui lui assurent des avantages équivalents. Ce dernier tarif est dit minimum, parce qu'il marque la limite extrême des concessions possibles dans les négociations pour conclure une entente entre la France et un autre Etat.

Le tarif minimum *n'est pas incorporé* dans la convention qui l'accorde à une puissance étrangère. Le législateur français reste donc maître, en théorie au moins, d'élever plus tard les droits inscrits à ce tarif, car son engagements envers cette puissance porte sur *l'espèce de tarif* et non sur *le quantum des droits* à lui appliquer. En revanche, la clause de la nation la plus favorisée, qui était de style dans les traités de commerce, figure aussi sous la forme inconditionnelle dans la plupart des conventions commerciales : toute réduction de droits ultérieurement concédée par la France à une tierce puissance devient donc, automatiquement et sans compensation, applicable à l'autre partie contractante et réciproquement.

En principe, tous les *produits fabriqués* se trouvaient

soumis à des droits d'importation, droits supérieurs de 80 % en moyenne à ceux de nos tarifs antérieurs. Les *denrées alimentaires* étaient également taxées, pour donner satisfaction à nos agriculteurs; par contre, dans l'intérêt de nos industries, la plupart des *matières premières* échappaient aux droits de douane proprement dits (par opposition aux surtaxes dont il va être question), comme en 1860.

603. — Les modifications apportées par la loi du 29 mars 1910. — Le législateur de 1910 n'a rien changé aux principes essentiels de la loi de 1892, qui reste la charte douanière de la France, et son œuvre peut se résumer en trois points : 1° il a *majoré* les droits de notre tarif général et de notre tarif minimum et majoré également l'écart entre le tarif général et le tarif minimum en le portant à 50 %; 2° il a *spécialisé* davantage ces tarifs en multipliant le nombre de leurs subdivisions; 3° il a fourni au gouvernement *des armes* pour mieux assurer l'application du principe de réciprocité et des droits compensateurs, et pour lutter plus efficacement contre le dumping [1].

604. — Le protectionnisme triomphe. — Un seul pays, à cette époque, reste encore libre-échangiste et le restera jusqu'en 1931 : c'est la Grande-Bretagne. Mais l'ensemble du monde vit sous le climat protectionniste : l'Allemagne est protectionniste, les Etats-Unis d'Amérique sont protectionnistes. C'est donc le protectionnisme qui triomphe dans le monde, malgré cette espèce de tendance un peu fugitive que fut le libre-échange entre 1860 et 1877-1892.

§ 3. — De 1914 à 1939.

Il s'agit d'une histoire plus complexe, mais qui consacre encore le renforcement du protectionnisme.

605. — Protectionnisme de guerre. — Durant la période 1914-18, sont promulguées plusieurs lois d'exception sur l'interdiction du commerce avec l'ennemi,

---

[1] **Notre tarif minimum représentait 8 % de la valeur totale de nos importations (y compris les marchandises non taxées), taux inférieur à ceux des tarifs étrangers, qui montaient à 8,4 % en Allemagne, 9,6 % en Italie, à 13,4 % en Espagne, à 23,2 % aux Etats-Unis, à 38,9 % en Russie. Le taux moyen des droits sur les marchandises taxées variait entre 15 et 30 % de leur valeur.**

sur la surveillance du commerce avec les neutres, toutes lois de protectionnisme rigoureux, mais dont l'application ne pouvait soulever aucune question, le libre-échange ne pouvant être pratiqué en période de guerre.

C'est avec l'année 1919 que vont commencer les difficultés et que va se poser la question :

Va-t-on revenir à plus de liberté dans les échanges internationaux ?

606. — Recul du protectionnisme jusqu'en 1929. — La période de vingt années qui s'échelonne de 1919 à 1939 est coupée par l'année 1929, et l'on peut dire que les trois années en « 9 » résument bien l'évolution de la politique commerciale.

De 1919 à 1929, on a paru revenir à la normale, et on a même pu, pendant un certain temps, avoir l'idée que la pression protectionniste allait se détendre. Jusqu'en 1926, on assiste à une période de convalescence, de timidité, durant laquelle le protectionnisme se maintient. Mais, à partir de 1926 et, en particulier avec la stabilisation de fait du franc français et la préparation de la stabilisation légale de 1928, on a pu penser, alors à ce moment-là, que le protectionnisme allait pouvoir se mettre en veilleuse et on s'est trouvé devant une tendance à de nouvelles signatures d'accords commerciaux, se faisant dans le sens d'une réduction des droits de douane. Avec ces accords, dits de *consolidation,* parce qu'on consolidait les droits antérieurs avec l'idée qu'on ne ferait plus varier ces droits, surtout dans le sens de la hausse, on fixait un parapet au protectionnisme. De nouveau, on pensait pouvoir faire figurer, dans les accords signés, la clause de la nation la plus favorisée, laquelle représentait un retour à l'uniformité des taxes entre nations.

L'accord qui a servi de modèle à la politique commerciale de cette époque a été l'accord franco-allemand du 17 août 1927.

607. — Nouvelle tension de 1929 à 1939. — Malheureusement, trois séries d'événements qui s'échelonnent à partir de l'automne de 1929, vont venir perturber complètement l'atmosphère : d'abord le krach financier de l'automne 1929, à la Bourse de New York, à Wall-Street; puis l'effondrement subséquent des économies de l'Europe centrale, de l'Autriche et de l'Allemagne.

Enfin, pour couronner le tout, la dévaluation de la livre sterling, en septembre 1931.

L'ensemble de ces événements aboutit à une atmosphère de méfiance sur le terrain international, atmosphère qui, alors, entraîne un mouvement en sens inverse de *déconsolidation* de droits. On assiste à l'établissement de nouvelles surtaxes qui viennent se superposer aux taxes anciennes et, notamment, apparaissent ce qu'on appelle : les *surtaxes de change,* c'est-à-dire qu'on assiste à une augmentation des droits de douane dont le but est de se prémunir contre les dévaluations des nations les unes vis-à-vis des autres.

La France, en particulier, a appliqué des surtaxes *ad valorem* sur ses droits spécifiques pour empêcher, en jonction avec la politique des contingentements, l'introduction de produits anglais sur son territoire.

A ce moment-là, les conférences internationales, les réunions de la S.D.N., les enquêtes internationales dont la plus importante a été une enquête menée, en 1937, par M. Van Zeeland, ministre des affaires étrangères de Belgique qui avait été chargé d'étudier une Charte du Commerce international, se passent dans un climat de méfiance; c'est le climat de la préparation à la guerre.

§ 4. — Depuis 1939.

608. — La guerre 1939-1945. — La guerre de 1939 marque un nouvel arrêt des échanges et, une nationalisation du commerce extérieur. La loi du 11 juillet 1938, sur l'organisation de la nation en temps de guerre, avait commencé à donner au gouvernement les pouvoirs nécessaires pour prendre en mains la direction du commerce extérieur. Ne parlons pas de la période douloureuse de l'occupation pendant laquelle le commerce extérieur français a été, presque uniquement, un commerce franco-allemand, venons-en au problème du commerce extérieur tel qu'il se pose depuis la Libération. C'est en termes tout à fait différents des termes classiques : la vieille opposition sur laquelle nous avons raisonné, entre libre-échangisme et protectionnisme, se trouve singulièrement dépassée.

609. — Commerce dirigé et non plus seulement protégé. — En effet, ce ne sont plus les particuliers eux-mêmes qui ont la responsabilité d'assurer l'approvi-

sionnement du marché intérieur et d'assurer la conquête du marché extérieur, sous la surveillance de l'État. C'est désormais l'Etat qui, en économie dirigée, devient le maître du commerce extérieur. Et, dans cette hypothèse, il ne s'agit plus de protéger le marché français, mais de diriger le commerce extérieur. Il ne s'agit plus d'appliquer les règles anciennes, mais de savoir sur quelles bases s'est faite cette direction du commerce extérieur.

610. — Le Service IMPEX. — Une ordonnance du 22 juin 1944 a institué un *service des importations et des exportations*. Aucune marchandise ne pouvait être importée en France, ni exportée hors de France autrement que par les soins de ce service ou avec l'autorisation de la direction du commerce extérieur.

Le décret du 30 novembre 1944 a interdit en principe les importations en France des marchandises provenant de l'étranger et les exportations de marchandises françaises à l'étranger. On appliquait alors le régime des *ristournes de péréquation*. Comme les prix étrangers étaient beaucoup plus bas que les prix français, on décidait de majorer les prix à l'importation. Les sommes provenant de ces majorations étaient versées dans une caisse dite de péréquation, destinée à payer des primes aux exportateurs et à compenser la perte que ces derniers subissaient pour aligner leurs prix de vente avec les bas prix étrangers. Ce système a fonctionné jusqu'à la dévaluation de fin décembre 1945.

611. — Les procédés IMEX et EXIM. — Des dérogations nombreuses ont été apportées aux prohibitions d'échanges extérieurs, les unes à titre individuel pour telle ou telle marchandise à titre particulier, les autres à titre général pour des produits qui ne sont pas destinés à être mis en consommation en France. La procédure dite IMEX permettait l'importation de marchandises destinées à la réexportation, moyennant un engagement *ad hoc*. La procédure dite EXIM subordonnait la faculté d'importation à certaines exportations préalables.

612. — Les licences d'importation et les licences d'exportation. — En ce qui concerne les *importations*, les dérogations à titre individuel étaient accordées sous la forme de *licences d'importations* délivrées par le ministre de l'Economie nationale, après avis favorable du Ser-

vice des importations et des exportations et de l'Office des changes. Elles étaient délivrées dans les limites : 1° des quantités prévues dans les plans d'importation ou fixées par des accords commerciaux; 2° des disponibilités en devises.

De la même manière des dérogations aux prohibitions d'exporter étaient accordées sous la forme de *licences d'exportation*. Ces dérogations étaient données d'autant plus nombreuses que l'on attendait d'elles une rentrée de devises dont nous avions un si impérieux besoin. Aussi l'exportateur devait-il toujours s'engager à rapatrier en France les devises procurées par ces ventes au dehors.

613. — La suspension des droits de douane. — Quant aux *droits de douane* à l'entrée des marchandises étrangères en France, un arrêté du ministre des Finances du 8 juillet 1944 en a provisoirement suspendu l'application. Nous avions un si pressant besoin de produits étrangers pour notre alimentation et notre rééquipement et pour provoquer la baisse des prix de nos produits nationaux qu'il ne fallait pas gêner par une barrière douanière leur introduction en France.

614. — Les accords commerciaux. — Cette politique de limitation des importations et d'accroissement des exportations n'était pas spéciale à la France. Tous les pays appauvris par la guerre ont été amenés à prendre de semblables décisions. Toutefois si tous les pays raisonnent au même moment de la même manière, c'est-à-dire estiment qu'il faut freiner les importations et accélérer les exportations, on aboutit à une conclusion paradoxale. Ce raisonnement ne permettrait un retour à l'équilibre que dans la mesure où existeraient encore dans le monde des nations capables de payer un surplus d'importations. Si toutes les nations sont atteintes du même mal il n'est pas possible de les guérir par des échanges réciproques et complémentaires.

Il faut à tout le moins prévoir et organiser par avance ces échanges compensateurs. C'est pourquoi un certain nombre d'accords commerciaux ont été signés après la Libération.

615. — Le retour progressif aux droits de douane. — La direction rigoureuse du commerce extérieur n'ayant

finalement pas assuré le retour de l'équilibre, on s'est progressivement orienté dans la voie du retour à la liberté des échanges. C'est ainsi que le 13 février 1948, les importations de certaines marchandises devinrent libres, conformément à un avis de l'Office des changes qui les dispensait de l'obtention préalable d'une licence. Mais cette liberté n'était occordée qu'à deux conditions : 1° Les importations ne devaient entraîner aucun règlement financier entre la France et l'étranger. Quiconque possédait des devises sur l'étranger pouvait donc profiter de cette faveur, puisqu'il disposait du moyen de payer ses achats. C'était un moyen de faire rentrer en France, sous la forme de marchandises, les avoirs français à l'étranger; 2° Seules pouvaient être librement importées les marchandises figurant sur une longue liste publiée par l'Office des changes.

Mais, cette mesure libérale fut supprimée dès le 22 avril 1948, par un autre avis de l'Office des changes, parce que les demandes de devises sur le marché parallèle faisaient monter les cours de ces moyens de paiement.

Par contre nous avons assisté à partir d'un arrêté du 17 octobre 1948 à un rétablissement d'un certain nombre de droits de douane. Le retour progressif aux droits de douane marquera ainsi la renonciation corrélative à la direction du commerce international.

Notons enfin que les textes législatifs relatifs aux droits de douane ont été codifiés par le décret du 8 décembre 1948 qui comporte une refonte complète des précédentes codifications de 1926 et de 1934. Le tarif actuellement en vigueur résulte à l'importation de l'arrêté du 16 décembre 1947, et à l'exportation du décret du 24 mai 1949. Le tarif d'importation ne comporte plus guère aujourd'hui que des droits *ad valorem* : il ne subsiste qu'un petit nombre de *droits spécifiques*. La nomenclature reste cependant très spécialisée puisqu'elle comporte 2.025 numéros. Le tarif général est fixé au triple des taux du tarif minimum.

616. — Les essais d'uniformisation internationale des politiques commerciales. — Le succès du retour à la liberté relative des échanges internationaux et à l'application progressive des droits de douane, est lié à une organisation internationale des échanges, à la recherche d'un climat de confiance, à la mise en œuvre de règlements non contradictoires, sinon parfaitement

uniformes. Le monde doit retrouver une certaine homogénéité de conceptions et de structures. La tâche n'est pas facile. Mais elle est essentielle. Parmi les tentatives les plus fructueuses il faut signaler celles qui ont abouti à la signature de la Charte de la Havane.

617. — La Charte de la Havane. — Elle a pour but de développer le commerce international en le libérant le plus possible des entraves qui le gênent actuellement. Le projet de cette charte a été discuté dans de longues conférences tenues d'abord à Londres en octobre 1946, ensuite à Genève en 1947, enfin à la Havane où les débats auxquels participaient les représentants de 56 Etats (la Russie s'est abstenue) ont duré du 21 novembre 1947 au 24 mars 1948, date à laquelle la charte a été votée.

La charte s'est efforcée de fixer les règles du commerce international.

1° Elle pose le principe de la *diminution progressive* des tarifs;

2° Elle porte *interdiction de principe des restrictions* quantitatives en admettant cependant encore des exceptions, soit transitoires, soit générales pour les produits agricoles;

3° Elle pose la règle dite de la « *non-discrimination* » : les pays s'engagent à ne pas faire usage de préférences pour les uns, de restrictions pour les autres, soit quant aux quantités, soit quant aux tarifs. Mais là encore les exceptions sont nombreuses. Les primes à l'exportation sont sinon interdites, du moins réglementées;

4° Elle pose le problème du *développement économique;* elle fixe les conditions des investissements privés dans les territoires sous-développés. Elle admet et réglemente les clauses de protectionnisme éducateur;

5° Elle prépare des *accords sur des produits de base;*

6° Elle prévoit, lorsqu'ils sont réputés dangereux, *l'interdiction des cartels.*

7° Adoptant enfin l'esprit et le vocabulaire keynesiens, la charte recueille l'engagement de chaque État membre de prendre dans le cadre national toutes les mesures nécessaires en vue de réaliser chez lui le *maintien du plein emploi* productif et d'une demande large et régulièrement croissante.

La charte a même prévu une *organisation internationale du commerce*, conçue à l'imitation du *Fonds monétaire international* dont il sera parlé plus loin. Cette institution n'a pas vu le jour, mais un accord tarifaire plus modeste en tient lieu.

618. — Le G.A.T.T. (General Agreement on Tariffs and Trade). — Cet accord général avait été signé à Genève par dix-huit pays, avant qu'ils ne se rendent à la conférence de La Havane. Malgré son statut non officiel, à cause de son aspect moins solennel, grâce à des réunions régulières, le GATT a abouti à des résultats, minimes mais positifs. C'est à l'intérieur du GATT que la délégation française a pris l'initiative de proposer en 1951 un engagement de chaque pays d'abaisser automatiquement en trois ans tous les tarifs de 30 % sur leur niveau moyen, pondéré par grand secteur de leur économie, et qu'ont été préparées les mesures de réorganisation des échanges intra-européens et extra-européens dont il sera question plus loin avec le marché commun.

Chaque année le GATT (en français : *Les Parties Contractantes à l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce*) publie à Genève un rapport sur le Commerce International. Une collection intitulée : *Instruments de Base et Documents divers*, publie les décisions, rapports et autres documents adoptés aux sessions successives du GATT.

CHAPITRE II

LA POLITIQUE FINANCIÈRE

Comme nous l'avons déjà annoncé, la politique financière se détache mal de la politique commerciale. Elle en est un élargissement. Toutes deux font partie d'un même ensemble. Dans une première section nous étudierons la *politique monétaire :* ce sera l'analyse du problème annoncé au titre III (nº 513) du *contrôle des changes.* Dans une deuxième section nous dirons comment le monde s'efforce, depuis les guerres mondiales, de retrouver un nouvel équilibre.

SECTION I. — La politique monétaire Le contrôle des changes.

De même que l'Etat a été amené à pratiquer une politique de *direction intérieure* des prix, les mêmes raisons l'ont amené à exercer une politique de *direction extérieure* des prix, c'est-à-dire à fixer lui-même le cours du change. C'est en gros depuis la grande crise de 1929 que ce problème s'est posé. Depuis cette date on constate que presque tous les pays du monde ont, à des titres divers il est vrai, confié à l'Etat le soin d'intervenir sur le marché des changes.

619. — Les deux modalités de l'intervention. — Quand on essaie de classer les expériences étatiques en matière de change, on est amené à découvrir deux grandes modalités d'intervention. Ces deux modalités s'éclairent assez bien quand on se reporte à l'idée fondamentale de marché.

Lorsqu'on veut régulariser un marché, on peut intervenir :

1º D'une manière atténuée, timide, ou provisoire, avec une simple idée de surveillance, d'amélioration et

de contrôle. L'expression de contrôle est prise alors au sens français du mot, qui implique le respect des libertés fondamentales constituant un marché économique. Suivant ce sens français, l'Etat n'intervient que pour régulariser le marché et d'une manière temporaire.

2° Au contraire, l'Etat peut intervenir avec beaucoup plus d'ambition en exerçant un contrôle au sens anglais du terme : l'Etat contrôle avec l'idée de dominer le marché, peut-être même avec l'arrière-pensée de le supprimer pour un temps plus ou moins long. Dans ce cas, des décisions autoritaires vont remplacer les résultats obtenus par les rencontres issues de la liberté du marché. C'est là, non pas une politique de surveillance mais une politique de fixation autoritaire, et plus ou moins rigide, des cours du change.

Ceci nous amène à distinguer en deux paragraphes deux types de contrôle des changes : le *contrôle libéral* et le *contrôle autoritaire*.

§ 1er. — Le contrôle libéral des changes.

1° *Les principes.*

620. — L'Etat peut régulariser un marché. — Dès avant 1914, il existait une manière libérale d'agir sur les mouvements du change : c'était le maniement prudent du taux de l'escompte par les grandes Banques centrales, par les Instituts d'émission. Selon que le taux de l'escompte était fixé plus ou moins haut, ou plus ou moins bas, il y avait une réaction sur les mouvements spontanés du change.

Cependant, avec la liquidation de la guerre, cette politique timide du maniement du taux de l'escompte s'est avérée inefficace, ou tout au moins n'a pas été suffisante. L'action de l'Etat a été, alors, commandée par l'idée suivante : faire intervenir l'Etat comme offreur, ou comme demandeur sur le marché des devises.

On sait que la qualité économique fondamentale d'un marché, sa perfection consiste, pour les économistes, dans *l'atomicité*, c'est-à-dire dans l'existence d'un grand nombre de sujets égaux et libres; chacun est du même ordre de grandeur, et chacun ignore ce que fait le voisin. De cette manière, la loi des grands nombres, et la compensation des erreurs, qui sont à la base de l'économie libérale, permettent de trouver toujours un équilibre.

Si donc l'Etat intervient comme offreur, ou comme

demandeur, sur un marché, on se rend bien compte qu'il va se produire une entorse manifeste au principe de la multiplicité des échangistes, et au principe de l'ignorance réciproque des uns par les autres.

L'Etat met en défaut, par sa grandeur, ces deux qualités fondamentales du marché (le grand nombre et l'ignorance), parce qu'il intervient précisément en constituant une masse de manœuvre, un réservoir qui servira à régulariser les mouvements naturels du change de la même manière qu'un réservoir sert à régulariser les à-coups du flux d'un cours d'eau.

C'est là ce qu'on appelle : la politique de *régularisation*, ou d'*égalisation* des changes.

621. — Les fonds de régularisation ou d'égalisation des changes. — C'est le nom donné à ces réserves. Un tel fonds est ordinairement géré soit par l'Institut d'émission, soit par le Trésor, soit directement par l'Etat, et il consiste en une masse de devises étrangères qui permette de pratiquer ce qu'on a appelé : la politique de l'éponge.

1° Cette politique de l'*éponge* consiste, lorsque le cours des devises étrangères monte à un niveau que l'Etat estime dangereux pour l'équilibre économique du pays, à fournir les devises étrangères, c'est-à-dire à transformer l'équilibre du marché en vendant des devises étrangères en grand nombre, de manière à peser sur le cours de ces devises étrangères. On presse ainsi l'éponge pour augmenter les disponibilités qui se trouvent sur le marché, pour augmenter l'offre des devises. Or, en augmentant cette offre des devises étrangères, par là même, on tend à la baisse des cours du change.

De la même manière, si l'Etat se trouve en présence de cours de change qui tombe trop bas, le fonds de régularisation des changes intervient pour soustraire, pour pomper les devises étrangères. Or, en achetant ces devises étrangères, il augmente la demande de ces mêmes devises et tend par là au relèvement des cours du change.

Selon donc que le fonds de régularisation des changes joue dans un sens ou dans l'autre, par le jeu de cette masse de manœuvre, et si cette masse est suffisante, il est pour l'Etat un instrument de régularisation des cours.

2° On a dit aussi : le fonds d'égalisation des changes doit être un *écran* et, par là, on veut signifier que la condition d'efficacité d'un fonds d'égalisation des changes

doit être de mener ses opérations dans le secret, de manière à éviter qu'elles ne soient connues des spéculateurs.

Une telle condition est une condition primordiale pour le succès de l'opération entreprise. Ainsi, alors qu'une banque d'émission publie ouvertement son bilan, un fonds d'égalisation des changes doit, s'il veut briser la spéculation, faire ses opérations dans le secret.

2° *Les applications historiques.*

Si l'on jette un coup d'œil sur les expériences concrètes tentées au moyen de tels fonds d'égalisation des changes, on constate que la France a usé de ce contrôle libéral à plusieurs époques.

622. — 1° Un fonds de stabilisation implicite mais efficace. L'expérience française de 1926-1928. — De 1926 à 1928, c'est par ce procédé que le Gouvernement Poincaré a stabilisé le franc en fait, avant de le stabiliser en droit. En effet, la Banque de France était chargée par le gouvernement d'acheter la livre sterling et le dollar à des cours fixes, et de maintenir les cours du change entre deux parapets sans le moyen de l'or.

A l'époque, les parapets choisis étaient de : 124,02 et 124,10 pour la livre, c'est-à-dire que chaque fois que le cours de la livre tombait au-dessous de 124,02 le fonds d'égalisation achetait des livres pour en faire remonter les cours, et que chaque fois que la livre montait au-dessus de 124,10, le fonds d'égalisation vendait des livres, de manière à faire baisser les cours.

C'est par ce procédé qu'a pu être préparée la stabilisation du franc et que la politique de Poincaré a été couronnée de succès. Toutefois, à ce moment-là, il ne s'agissait que d'un fonds d'égalisation des changes *implicite* et qui n'en avait pas le nom.

623. — 2° Un fonds de stabilisation explicite mais inefficace. L'expérience française tentée après 1936. — Au contraire, après 1936, et, au fur et à mesure des dévaluations successives, il n'en a pluss été de même. C'est ainsi que la loi du 1er octobre 1936 a créé officiellement un fonds de régularisation des changes. Ce fonds était doté, à l'origine, d'une masse de manœuvre de 10 milliards de francs, ces 10 milliards de francs étant constitués par le bénéfice de la réévaluation de l'encaisse, après la dévaluation de 1936. Ce fonds de régularisation,

qui était géré par la Banque de France, était chargé de maintenir le cours de ce franc que l'on appelait alors : le *franc flottant*, entre les limites de 20 fr. 15 et de 22 fr. 96 pour le dollar, lesquels correspondaient alors à 49 milligrammes et à 43 milligrammes d'or. Le fonds était donc destiné à opérer dans le sens de l'achat et dans le sens de la vente pour maintenir le franc entre ces deuxscours.

Malheureusement, l'expérience de 1936 a été une expérience sans succès. En effet, pour qu'un fond de stabilisation puisse véritablement jouer son rôle, il faut qu'il se remplisse au fur et à mesure qu'il se vide. Or, le fonds de régularisation français de 1936 s'est hélas, toujours vidé. Il ne s'est jamais rempli, et c'est ce qui a fait que, malgré le caractère secret de ses opérations, la spéculation n'a pas eu de peine à triompher de cette offensive de l'Etat. C'est pourquoi il a fallu, de nouveau, en 1938, dévaluer le franc. On a, alors, rempli une fois encore le réservoir avec le bénéfice de la dévaluation nouvelle, mais la phase dans laquelle on est entré n'a pas été plus heureuse que la précédente, le fonds de régularisation ayant toujours joué à sens unique, dans le sens qui vidait le réservoir.

624. — 3° Le succès des fonds britannique et américain. — Il faut signaler, qu'à l'inverse, les expériences anglo-saxonnes de stabilisation des changes ont été couronnées de succès.

En effet, après la dévaluation de la livre en 1931, le Gouvernement britannique a constitué un *Egalisation Fund* qui a été doté d'une masse de manœuvre de 175 millions de livres, dont le montant s'est augmenté jusqu'à 375 millions de livres quelques années plus tard, permettant une stabilisation rigoureuse de la livre sterling. Le rôle du fonds britannique a consisté à désolidariser le marché monétaire intérieur anglais des mouvements extérieurs des capitaux apeurés (*hot money*). Grâce à une politique d'achat ou de vente des *bons du Trésor*, les entrées et les sorties d'or n'avaient plus aucun effet sur les prix intérieurs. La valeur intérieure et la valeur extérieure de la livre se trouvaient ainsi stabilisées.

Signalons enfin qu'après la dévaluation du dollar par le Président Roosevelt, en 1933, un *Gold Reserve Act* est venu constituer un fonds de régularisation qui était doté de 19 milliards de dollars, fonds qui a joué dans un sens protecteur extrêmement efficace.

§ 2. — Le contrôle autoritaire des changes.

625. — Les idées directrices de ce contrôle. — Le principe du contrôle autoritaire des changes est tout à fait différent du précédent.

Un pays qui adopte ce principe d'autorité, supprime totalement le marché. Il ne s'agit plus de régulariser un marché, il s'agit de prendre sa place et, de ce fait, il va y avoir une sorte d'interversion des conditions économiques.

En effet, lorsqu'il y a un marché, on ne sait pas par avance quel sera le cours qui se fera sur ce marché. Le cours est une inconnue du problème. Ce qu'il y a de connu, ce sont les échanges qui sont libres et dont la rencontre va créer le cours. Le cours du change, quand il y a marché, est déterminé par les échanges. Ce cours n'est pas connu *a priori*, il est connu *a posteriori* : on ne sait pas par avance quel il sera.

Au contraire, quand il y a direction autoritaire du marché, l'ordre des facteurs est interverti. C'est désormais le cours du change qui est la donnée essentielle du problème : il est fixé par avance, *a priori* par l'Etat, avant même que les échanges ne se produisent. Dans ce cas, c'est le niveau préalable du change, le niveau prédéterminé par l'autorité, qui va conditionner les échanges. Il y a donc interversion des données du problème :

— dans le premier cas, ce sont les échanges qui déterminent le change;

— dans le second cas, c'est le change qui détermine les échanges.

La conséquence technique de ce principe, c'est qu'il va être créé, dans l'économie nationale, un organisme nouveau, un organisme de type étatique, ou para-étatique, qui sera chargé, précisément, de fixer le cours et de déterminer les échanges compatibles avec ce cours. Cet organisme est ce qu'on appelle aujourd'hui l'*Office des changes*. Cet *Office des changes* va être chargé de centraliser, de coordonner et de diriger d'une manière systématique et voulue, toutes les opérations du commerce et des échanges internationaux.

Mais il existe plusieurs modalités de contrôle autoritaire des changes. Lorsqu'on examine les pays qui ont pratiqué ce contrôle autoritaire des changes, on trouve

deux types d'expériences : ce qu'on pourrait appeler le contrôle systématique et le contrôle pis-aller.

1° *Le contrôle systématique des pays de dictature.*

D'abord un premier type d'expériences faites par les pays de dictature, expériences qui correspondent à ce qu'on peut appeler un *contrôle rigide*, systématique et, il faut entendre par là que ces pays considéraient cette manière d'agir meilleure en soi que la manière libérale. Ce contrôle établissait un système nouveau d'économie politique, un système nouveau d'équilibre international.

626. — Différence entre le contrôle russe et le contrôle allemand. — Parmi les pays de dictature promoteurs de ce nouveau système, il faut constater que c'est la Russie qui, en premier, l'a inauguré au nom d'une idéologie. Si l'on veut même préciser les choses, on peut dire que la Russie a été amenée au contrôle des changes par le contrôle du commerce extérieur.

En effet, la Russie soviétique a pensé que jusqu'à ce que le monde soit converti à l'idéal communiste, il n'était pas possible de laisser les individus commercer librement avec le reste du monde. C'est pourquoi l'économie communiste, dans un monde capitaliste, impliquait une direction du commerce extérieur. Or, puisqu'il était nécessaire de diriger les échanges de marchandises, la logique imposait de diriger également les changes.

Au contraire, dans les autres pays, Allemagne et Italie, le principe a été quelque peu différent. L'Allemagne et l'Italie ont été, pour ainsi dire, condamnés par les faits à faire du contrôle des changes, et ce contrôle des changes n'a pas d'abord correspondu, dans ces deux pays, à une idéologie nouvelle. Une fois privés des crédits anglo-saxons après 1931, au lieu d'essayer d'adopter une politique de reprise des relations avec les pays anglo-saxons, ces pays se sont tournés vers l'*autarcie*, cherchant à retrouver dans ce superbe isolement de pauvreté, une idée de grandeur, une idée d'*autarchie*.

627. — Les modalités pratiques de contrôle autoritaire. — Lorsqu'on commence à diriger le change, on est amené à pratiquer une politique de plus en plus rigoureuse, et même une police de plus en plus sévère.

Pour pratiquer un contrôle des changes effectifs, on institua le monopole de l'Office des changes et une disci-

pline de plus en plus serrée, avec des sanctions appropriées : amendes, confiscations, fouilles, assorties de rigueurs de plus en plus grandes.

Nulle part le contrôle des devises et les mesures pour empêcher l'exportation des capitaux n'ont été appliqués d'une façon aussi draconienne qu'en Allemagne, en 1934-1936. Le trafic clandestin des devises était considéré comme « un crime de lèse-monnaie nationale » dont un tribunal spécial avait à connaître.

Il existait en Allemagne de nombreuses espèces du genre mark. Nulle part la manipulation des monnaies, la multiplication des monnaies intérieures, la politique d'*un change dirigé*, n'ont été poussées plus loin que dans ce pays. A côté du mark officiel, artificiellement maintenu aux environs du pair (frs 6,08), avant la dévaluation de notre franc (le 1er octobre 1936), mais qui n'était guère autre chose qu'un symbole, on trouvait diverses sortes de marks, des marks de seconde zone, au nombre de plus d'une dizaine, dépréciés de 30 à 40 %, dont chaque catégorie n'était utilisable que pour certains paiements et presque toutes les transactions se réglaient par leur intermédiaire. Quant à l'exportation des capitaux, une loi allemande du 1er décembre 1936 punissait de mort, avec confiscation de leurs biens, les ressortissants allemands convaincus d'avoir fait passer leur fortune à l'étranger ou d'y avoir laissé des capitaux.

C'est qu'en effet, pour être sûr de l'efficacité du système, il faut empêcher tous les sujets de se livrer à des règlements libres. Pour cela, l'Etat doit donc être présent chaque fois qu'il y a un déplacement de capitaux ou de valeurs. Le change devient affaire d'Etat.

628. — Nouveaux accords de clearing.[1] Les offices de compensation. — C'est la politique du contrôle des changes, pratiquée dans beaucoup d'Etats, qui a fait naître les Offices de compensation. En effet, lorsque l'exportation de l'or, des devises et des capitaux est interdite, comment les acheteurs de produits étrangers peuvent-ils faire parvenir à leurs vendeurs, au-delà des frontières, les sommes qu'ils leur doivent ? Et si les exportateurs étrangers risquent de n'être pas payés, faute de moyens de transfert, cette crainte, s'ajoutant aux entraves douanières, paralyse un peu plus le com-

[1] **Il s'agit ici de clearing international et non pas de clearing interne (*supra*, n° 134).**

merce international, déjà si ralenti depuis 1929. D'où l'idée toute naturelle d'essayer d'établir une compensation entre les achats des importateurs et les ventes des exportateurs d'un même pays, une sorte de troc massif entre le bloc des marchandises *achetées* par le pays A au pays B et celui des marchandises *vendues* par le pays A au pays B. Si la compensation est intégrale, il n'est plus besoin de moyens de transfert, de sommes d'argent; si elle n'est que partielle, elle économise ces moyens dans la mesure où elle s'opère. En théorie, l'idée est séduisante; en pratique, elle a donné des mécomptes.

En France, au début de l'année 1932, la Chambre de commerce de Paris fut chargée d'organiser un *Office de compensation des créances et des dettes* et quelques mois plus tard, un second office distinct du premier, *L'Office franco-allemand des paiements commerciaux*, à cause de la complexité des questions à régler entre l'Allemagne et la France. A l'étranger, un grand nombre d'institutions analogues ont été créées, et toutes fonctionnent entre les pays *pris deux à deux*, en vertu d'accords dits de compensation, ou accords de *clearing*.

Tous ces offices font de la compensation *bilatérale* et non pas multilatérale. On conçoit, théoriquement au moins, la possibilité de leur superposer un *Office central de compensation générale*. Celui-ci n'opérerait plus *par couple de pays*, comme si chaque couple n'avait aucune relation commerciale avec d'autres pays. Il ne tiendrait pas seulement compte par exemple de la balance du commerce entre la France et l'Allemagne, mais de la balance commerciale de la France avec le reste du monde et de même pour l'Allemagne. Par ce procédé, le déficit de la balance particulière du commerce de la France avec un tel pays pourrait être compensé par le solde actif de la balance particulière du commerce de la France avec tel autre pays, voire avec plusieurs autres Etats. On retrouverait ainsi les avantages que présente, dans les règlements ordinaires des créances et des dettes internationales, l'utilisation du change triangulaire et même multiangulaire. Mais la compensation générale n'est pas organisée : déjà la compensation bilatérale présente de graves inconvénients.

Dans l'application de cette méthode, une première difficulté résulte du défaut de synchronisme soit entre des importations ou des exportations elles-mêmes, soit au point de vue des échéances de leurs paiements. Si,

à un certain moment, les millions de francs versés à l'office par les importateurs français ne suffisent pas à payer les millions de francs auxquels ont droit les exportateurs français, le paiement de ces derniers souffrira un retard. Pour leur venir en aide, l'office leur délivre des récépissés de créances, qui peuvent servir de garanties à des traites escomptables par les banques.

Mais la véritable pierre d'achoppement fut le renversement de la balance du commerce entre l'Allemagne et la France. Quand furent signés les accords de compensation, cette balance était toujours favorable à l'Allemagne; les importateurs français avaient donc à verser à l'Office, à Paris, plus de francs qu'il n'en fallait pour payer les exportateurs français. Mais au milieu de 1934, un revirement se produisit : les importations de marchandises allemandes en France diminuèrent tandis que les ventes de marchandises françaises en Allemagne augmentèrent. Faute de fonds, nombre de créances françaises restèrent longtemps impayées; les exportateurs français connurent le découragement et des voix autorisées réclamèrent la dénonciation de nos accords de compensation avec l'Allemagne. Les douloureux événements de 1940-1944 devaient développer ces accords. Dans ses relations imposées avec l'Allemagne, la France a subi des *arriérés de clearing*, c'est-à-dire un surplus d'exportations non compensées qui, à la Libération, ont atteint le niveau de 170 milliards de francs. La Banque de France dut escompter aux exportateurs ces arriérés.

2° *Le contrôle « pis-aller » des pays démocratiques.*

Venons-en maintenant au second système de contrôle autoritaire des changes, pratiqué par des nations démocratiques, système que l'on peut appeler contrôle « pis-aller ». Il s'agit là en effet d'un contrôle que l'on va pratiquer comme à regret, poussé par la nécessité, mais avec l'idée qu'il ne sera que provisoire et qu'on abandonnera, dès que l'on pourra, pour revenir à la liberté.

Ce contrôle « pis-aller », ce contrôle autoritaire provisoire, a été celui exercé par la France. Nous allons donc voir maintenant comment la France l'a pratiqué :

1° Dans la première guerre mondiale;

2° Dans la deuxième guerre mondiale;

3° Depuis la Libération, époque à laquelle elle a été amenée à modifier progressivement cette politique de contrôle dans un sens de retour à la liberté.

629. — A. Le contrôle des changes durant la première guerre mondiale. — Le contrôle des changes, durant la première guerre mondiale, a été organisé tardivement par une loi du 3 avril 1918. Il s'agissait, à ce moment-là, d'un contrôle des changes tout à fait imparfait. En effet, cette loi du 3 avril 1918 avait simplement posé l'interdiction d'exporter les capitaux français. Aucune sanction précise n'avait été apportée à cette interdiction. C'est ce qui a fait que l'expérience de 1918, intervenue à la fin de la première guerre mondiale, a été tout à fait insuffisante, et on s'est vite rendu compte que ce mode de contrôle des changes était totalement inefficace. On a ainsi compris que, si jamais il fallait reprendre un contrôle des changes — ce qu'on ne souhaitait pas, il faut le dire —, il faudrait prévoir des organismes et des textes beaucoup plus sérieux que ceux appliqués en 1918.

Jusqu'en 1939, il n'est pas question de contrôle des changes, bien que dans la période de mouvance des changes qui s'étend à partir de 1936, le parti socialiste français ait périodiquement brandi cette idée du contrôle des changes qui apeurait les capitalistes, mais qui n'a jamais été adoptée en temps de paix.

630. — B. Le contrôle des changes durant la seconde guerre mondiale. — En effet, il a fallu une seconde guerre mondiale pour que, cette fois-ci, soit prévue une organisation beaucoup plus poussée, laquelle fut édictée par le décret-loi du 9 septembre 1939. Dès son entrée en guerre, la France met sur pied une organisation de contrôle des changes, qui se manifeste par la création d'un Office des changes, alors géré par la Banque de France mais qui s'en détachera, d'ailleurs, un peu plus tard.

Cet Office des changes est l'organisme qui délivre les autorisations de recevoir les devises et qui se trouve en relations avec l'Office du commerce extérieur. Il coexiste donc le monopole du commerce extérieur et le monopole de la délivrance des devises. En effet, on ne peut exporter, ou importer que dans la mesure où l'on reçoit l'autorisation de l'*Office national du commerce extérieur*, et on ne peut régler les importations et disposer du payement des exportations qu'avec la permission de l'*Office national des changes*.

Les personnes qui avaient acquis des devises en paie-

ment d'exportations autorisées de marchandises ou de services rendus à l'étranger devaient les céder à l'Office des changes dans un bref délai. Quant à l'or, il était interdit, sauf autorisation de la Banque de France, « de le négocier, de l'importer et de l'exporter sous ses différentes formes ».

631. — C. Le contrôle des changes depuis la Libération jusqu'au 26 janvier 1948. — A la Libération on aurait pu croire à un retour à la liberté des changes. Mais dans un monde encore bouleversé il ne pouvait en être ainsi. Essayons de récapituler les principales étapes de l'évolution.

632. — Les cours officiels des devises. — Les taux de change appliqués dès l'arrivée en France des Alliés ont été ceux qui avaient été mis en vigueur en Afrique du Nord : 200 francs la livre, 50 francs le dollar. Ces chiffres traduisaient une surévaluation du franc, nécessaire pour éviter des achats excessifs de la part des troupes anglo-américaines, mais qui devait devenir gênante pour nos exportateurs lorsque notre industrie aurait repris une certaine activité.

Pour résorber l'inflation, un grand emprunt a été émis en novembre 1944. Puis, en juin 1945, un échange de billets de 5.000 frs contre d'autres billets a été opéré sans retenue, afin de réduire la circulation du montant des billets perdus, détruits ou emportés par l'ennemi, et afin de dresser un inventaire de la fortune française en prévision de l'impôt sur le capital, dit impôt de solidarité.

Mais toutes ces mesures s'avérèrent insuffisantes. Les dévastations causées par la guerre avaient été telles qu'un accroissement de la production était indispensable au relèvement de notre pays; mais pour produire davantage, il fallait d'abord acheter à l'étranger ce qui nous manquait, c'est-à-dire des matières premières, de l'outillage et aussi des denrées alimentaires. Les dépenses publiques ne cessaient d'augmenter, l'inflation grossissait, le déficit budgétaire se creusait. Pour payer nos importations, la Banque de France céda peu à peu l'or qu'elle avait réussi à soustraire à l'étranger pendant l'occupation. Les 16 et 17 janvier 1945, le Gouvernement ordonnait le recensement de l'or, des devises étrangères et des valeurs étrangères pour pouvoir ensuite

procéder à des réquisitions et procurer ainsi des devises à l'Office des changes.

633. — La réglementation du marché des changes. — Elle avait pour but d'inventorier les ressources en change de notre pays, en vue de les utiliser dans l'intérêt national; de préciser le régime des avoirs étrangers en France; de régler les envois de fonds à l'étranger de manière à ne pas entraver les relations commerciales et financières, tout en empêchant l'exportation des capitaux par nos nationaux. Elle a été en partie supprimée et en partie maintenue à la fin de janvier 1948.

Elle se composait des prescriptions contenues dans de nombreuses ordonnances publiées au cours des années 1944 et 1945 et qui ont été codifiées dans un décret du 15 juillet 1947 dont voici les dispositions principales :

L'or. — Les personnes morales étaient tenues de déposer dans une banque agréée et les personnes physiques résidant en France tenues à déclarer à l'Office des changes les matières d'or qu'elles détenaient sur le territoire français. — Ces matières ne pouvaient être acquises, ni échangées, ni cédées à d'autres que la Banque de France.

Les devises étrangères. — Leurs détenteurs devaient les déposer chez un intermédiaire habilité à cet effet par le ministre des Finances. — Leur cession, leur acquisition, leur échange étaient prohibés, sauf autorisation du ministre des Finances.

Les valeurs mobilières étrangères. — Les prescriptions relatives aux devises étrangères leur étaient applicables. Défense d'acheter ou de vendre ces valeurs hors bourse, sauf autorisation du ministre des Finances. Défense aux étrangers résidant en France d'acheter en bourse des valeurs mobilières étrangères détenues en France, sauf autorisation. Défense de transférer les valeurs de cette espèce du dossier d'un résident français au dossier d'un résident étranger ou d'une personne morale française ou étrangère pour ses établissements à l'étranger.

Tout résident français est tenu de céder au fonds de stabilisation des changes les devises provenant de l'exportation de marchandises, de la rémunération de services rendus à l'étranger et généralement de tous revenus ou produits à l'étranger.

Les résidents français étaient tenus de déclarer à

l'Office des changes tous leurs biens et avoirs à l'étranger et ces avoirs étaient bloqués.

634. — L'alignement du change français en décembre 1945. — Les cours officiels de 200 frs la livre et de 50 frs le dollar furent portés à 480 frs et à 119 frs 107 le 26 décembre 1945. Pour comprendre la signification de ce changement de cours il faut maintenant parler des accords internationaux de Bretton Woods.

635. — Les accords internationaux de Bretton-Woods. — En juillet 1944, les représentants de quarante-quatre Etats alliés ou associés, ennemis de l'Axe, se sont entendus à la suite d'une longue conférence tenue à *Bretton Woods* (Etats-Unis) pour proposer à leurs gouvernements la création de deux organismes internationaux : le *Fonds monétaire international*[1] et la *Banque internationale pour la reconstruction*.

Le rôle de la banque sera compris à la section II. Nous allons esquisser maintenant celui du *Fonds*. Il s'agit alors d'un contrôle d'un nouveau type : le contrôle international des changes.

§ 3. — Le contrôle international des changes Le Fonds monétaire international.

636. — L'organisation du F.M.I. — *Le Fonds monétaire international* a pour but de faciliter les règlements internationaux et de stabiliser les changes en permettant à chaque Etat membre, c'est-à-dire adhérent aux accords de Bretton-Woods, d'acquérir avec sa monnaie nationale, mais sous certaines conditions, des monnaies (des devises) des autres pays membres. Le fonds est constitué par les apports que les Etats membres se sont engagés à faire, la quote-part de chacun d'eux étant déterminée d'après l'importance économique de l'Etat qui l'a souscrite. Chaque quote-part doit être versée au Fonds en principe : un quart en or et trois quarts en monnaie nationale de l'Etat membre (en billets, ou en inscription au crédit du fonds à l'Institut d'émission, ou en bons à vue négociables et ne portant pas intérêt).

---

[1] **Mais à la conférence de Savannah (8 mars 1946) destinée à mettre au point les propositions adoptées à Bretton-Woods, 35 nations seulement ont envoyé des délégués et, parmi les abstentions, figure celle de la Russie. V. Mossé, *Le système monétaire de Bretton-Woods et les grands problèmes de l'après-guerre*, 1948 (Paris, Rec., Sirey).**

Les Etats membres peuvent acheter au Fonds des devises étrangères en les payant avec leur propre monnaie nationale. Toutefois, cette faculté d'achat est limitée par deux plafonds. D'une part, les tirages faits sur le Fonds par un Etat membre ne doivent pas avoir pour effet d'augmenter les avoirs du Fonds dans la monnaie de cet Etat de plus de 25 % de la quote-part de celui-ci pendant une période quelconque de douze mois. D'autre part, les avoirs du Fonds en monnaie d'un Etat membre ne doivent jamais dépasser 20 % de la quote-part de cet Etat.

Les Etats membres perdent le droit de fixer souverainement la valeur de la monnaie, à moins qu'il ne s'agisse d'une simple variation de 10 % au-dessous ou au-dessus du pair initial. Une parité nouvelle ne peut en principe être adoptée dans un pays sans une autorisation préalable du Fonds, à moins que le gouvernement de ce pays n'estime la modification tellement nécessaire et urgente qu'elle s'impose même à défaut d'autorisation : c'est l'hypothèse du « déséquilibre fondamental » qui avait été posée, mais non pas définie.

637. — L'adhésion de la France. — La loi du 26 décembre 1945 a autorisé le Gouvernement français à adhérer aux accords de Bretton-Woods et à verser la quote-part de la France, sur les ressources du Trésor. Cette quote-part était au début de 1946 de 525 millions de dollars, payables : 100 millions en or (soit moins d'un quart) et la contre-valeur en monnaie française de 425 millions de dollars, soit approximativement 51 milliards de francs.

La quote-part de la France étant de 525 millions de dollars, son gouvernement pourra donc (pendant cinq ans) faire des tirages sur le Fonds chaque année à concurrence de 25 % de sa quote-part, soit 131.250.000 dollars par an. Mais les tirages ne doivent pas, sans crever le deuxième plafond, dépasser au total le double de notre quote-part, soit 1.050 millions de dollars, moins les 425 millions de dollars que nous avons déjà payés en francs en versant le montant de notre souscription; c'est dire que nos tirages ne doivent pas dépasser au total 620 millions de dollars.

La loi du 26 décembre 1945 a reconnu par la ratification des accords les parités de 480 frs la livre et de 119 frs 107 le dollar.

Il convient maintenant de rechercher si la politique

française du change a respecté les règles posées par le F.M.I.

§ 4. — Le change français depuis 1948.

638. — Le contrôle des changes depuis le 26 janvier 1948. — Au début de 1948 l'une des graves préoccupations du Gouvernement avait pour cause la situation désastreuse à laquelle la France serait réduite, si elle n'était pas remise en état de se passer de l'aide américaine, le jour où celle-ci cessera.

Pour y parvenir notre pays devait s'efforcer de produire davantage et d'exporter davantage. Mais, pour augmenter sa production, il lui fallait faire à l'étranger de grands achats de matières premières et d'outillage. Comment, avec une balance commerciale déficitaire, lui procurer les devises nécessaires au paiement de ces importations ? Le gouvernement décida d'agir sur le marché des changes en lui accordant un régime plus libéral que le précédent et en modifiant les parités officielles du change.

639. — Les parités officielles en janvier 1948. — Il fallait *dès à présent* vendre à l'étranger une partie plus importante de notre production pour payer nos achats. Mais puisque la hausse de nos prix en francs rebutait les acheteurs étrangers qui étaient obligés de débourser de plus en plus de dollars, de livres, etc., à mesure que les prix français montaient, il fallait majorer la valeur officielle des dollars, des livres, etc., sur le marché des changes en France, par rapport à notre franc, même sans l'agrément du Fonds monétaire international.

Le 26 janvier 1948, un avis de l'Office des changes annonçait que le ministre des Finances avait décidé de « majorer de 80 % les cours auxquels le fonds de stabilisation des changes achète et vend les devises qu'il traite », et il publiait le tableau des nouveaux cours officiels.

Il n'y a pas à reproduire aujourd'hui ce tableau que des événements plus récents rendent aujourd'hui caduc. Notons seulement que la livre était alors au cours de 864 frs et le dollar au cours de 214 frs. Cette modification de parité a été faite par la France d'une manière unilatérale, c'est-à-dire sans respecter la procédure des accords de Bretton-Woods. Le Fonds monétaire interna-

tional n'a officiellement pas été consulté et il n'en a pas pris ombrage. Peut-être faut-il voir dans ce fait une preuve du caractère prématuré des accords de Bretton-Woods ?

640. — Le marché libre de l'or. — La réglementation du marché des changes, telle que l'avait codifiée le décret du 15 juillet 1947, était prohibitive en ce qui concerne l'or, les personnes physiques devaient déclarer à l'Office des changes et les personnes morales devaient déposer à la Banque de France les matières d'or qu'elles détenaient; elles ne pouvaient ni les transporter ni les négocier sur le territoire français.

Ces prescriptions ont été abrogées par la loi du 2 février 1948 dont l'article 2 est ainsi conçu : « la détention, le transport et le commerce de l'or sont libres sur le territoire français. » L'article 4 de la même loi abrogeait aussi l'article 3 du décret du 9 septembre 1939 qui prohibait l'exportation des capitaux.

Ainsi, dans les négociations entre particuliers, le prix de l'or en francs-papier est déterminé chaque jour par le libre jeu du marché. Sous notre régime de papier-monnaie, la monnaie d'or ne joue plus les rôles d'instrument des échanges et d'étalon des valeurs qu'elle remplissait naguère, mais elle peut toujours servir comme réserve de pouvoir d'achat. Le public la considère comme une valeur-refuge quand la stabilité du pouvoir d'achat du papier-monnaie lui inspire des inquiétudes. Lorsque sa confiance diminue pour des raisons d'ordre intérieur ou extérieur, le prix de l'or a tendance à monter. Mais d'autres causes que les variations du degré de cette confiance peuvent agir, par exemple l'arbitrage clandestin ou non, entre le marché de Paris et les marchés étrangers. Les traits dominants du marché libre de l'or sont son étroitesse et son caractère spéculatif.

641. — Le marché libre des devises. — La création de ce marché est peut-être l'innovation la plus importante de la réforme réglementaire du 26 janvier 1948. C'est un marché libre en ce sens que certaines devises peuvent y être négociées indépendamment du fonds de stabilisation des changes et que par conséquent les cours des devises qui y seront traitées, s'établissent librement par le jeu des offres et des demandes. Mais toutes les devises étrangères n'y sont pas admises; seules peuvent

y être négociées les devises en dollars des Etats-Unis, en escudos portugais et, actuellement, en francs suisses, en francs belges et en dollars canadiens.

Le but de cette mesure libérale est de permettre à l'Etat et aux particuliers de se procurer plus de devises qu'auparavant.

Il faut ajouter aussi jouant dans le même sens que la loi d'amnistie du 2 février 1948 a voulu rassurer les contrevenants aux prescriptions des ordonnances des 7 octobre 1944 et 6 janvier 1945 en les invitant à se mettre en règle, c'est-à-dire à rapatrier leurs capitaux sans subir les rigueurs des sanctions jusqu'alors établies.

642. — Le régime du 18 octobre 1948. — Il modifie celui du 26 janvier 1948; il est sans précédent dans notre histoire financière et mérite le nom de *régime du franc flottant*, qu'on lui a donné. Les devises étrangères continuent d'être : les unes, admises sur le marché libre (dollars des U.S.A., francs suisses, escudos portugais), les autres, exclues de ce marché.

643. — La dévaluation de la livre (19 septembre 1949). — Le 19 septembre 1949, soit dix-huit ans presque jour pour jour après la première dévaluation de 1931, la livre sterling, cette ancienne reine des monnaies, était une seconde fois dévaluée. Il existait entre la livre et le dollar un taux de conversion classique, le fameux *cross-rate* de 4,03 dollars pour une livre. Ce taux correspondait au temps de grandeur de l'économie britannique, celui où Londres était vraiment la capitale financière du monde. Le peuple britannique a supporté, avec abnégation, tout le poids de la deuxième guerre mondiale. Il en est résulté pour l'économie anglaise un amoindrissement, une hausse intérieure des prix, une aggravation du déficit en dollars de sa balance des paiements. L'expérience de sévère dirigisme intérieur poursuivi par le gouvernement travailliste n'a pas suffi à rétablir l'équilibre. Le *cross-rate* traditionnel devenait héroïque à maintenir encore. Il fallut donc consentir, avec une perte de prestige financier (il faut toujours se rappeler que le mot de « sterling » veut dire de bon aloi, inébranlable), un soulagement de l'économie par une dépréciation monétaire. Sa position de repli fut fixée par le gouvernement Attlee très en deçà de la position classique, devenue il est vrai intenable : on s'est même demandé si, sous prétexte de revenir à

la réalité par une franche soumission aux faits, cette décision ne recouvrait pas un désir mal avoué d'offensive commerciale (un taux de combat). Toujours est-il que le *cross-rate* fut brutalement ramené de 4,03 à 2,80. Cela représente une dévaluation de 30 % [1].

Cette décision-surprise, qui ne suscita du reste pas le veto du Fonds Monétaire international, eut sur le change français, comme sur tous les changes étrangers, une conséquence inéluctable : elle a rendu nécessaire un « alignement ».

644. — L'alignement du change français. — Un avis de l'Office des changes du 20 septembre 1949 a consacré le nouveau régime suivant. Le cours libre du dollar devient le pivot de tout notre système monétaire. Ainsi ce cours libre stabilisé aux environs de 350 frs, c'est lui qui devient la base de référence. De la sorte c'est une dévaluation de 22,5 % du franc par rapport au dollar qui est consacrée (le dernier cours officiel était en effet de 270).

Par contre le franc se trouve revalorisé par rapport à la livre. Pour déterminer en effet le nouveau cours de la livre on multiplie 350 francs par 2,80; la nouvelle parité livre-dollar devient 350 × 2,80 = 980 francs. Le franc se trouve de ce fait revalorisé de 11 % par rapport à la livre (le dernier cours officiel était en effet de 1.100). Quand on songe au prestige traditionnel de la livre, on peut, comme on l'a dit, décerner un brevet de bonne tenue au franc.

645. — La nouvelle cotation des changes. — Il fut enfin procédé à une unification des taux de changes qui constitue un nouvel acheminement vers la liberté. Dorénavant toutes les opérations commerciales se traitent au même cours que les opérations financières. Jusqu'alors, comme on l'a dit plus haut, on pratiquait des cours différentiels pour les échanges avec les pays dont la monnaie était cotée au marché libre (dollar, franc suisse, escudo, franc belge). Pour les devises non cotées, un cours intermédiaire du dollar avait été calculé en prenant la moyenne entre le cours officiel et le cours du marché libre utilisé pour les transactions financières. Ce cours intermédiaire

---

[1] On croyait alors qu'une dévaluation de 25 % aurait pu suffire. Sir Stafford Cripps a dévalué fortement pour « tenir » à coup sûr, comme garantie implicite d'éviter de futures dévaluations en cascade, en somme pour ne plus jamais dévaluer.

servait de base pour l'établissement du taux des monnaies non cotées au marché libre.

646. — L'opération 20 %. — Le déficit de notre balance de règlement (544 millions de dollars en juin 1957) obligea le gouvernement à intervenir. Ce fut le 10 août 1957 ce que l'on a appelé l' « opération 20 % ». Déjà nous avons vu que l'on avait antérieurement préféré le terme d'*alignement* du change à celui de *dévaluation*. Les mots ont un pouvoir psychologique très important en matière monétaire. Il y a des expressions chargées d'effroi qu'il ne faut pas utiliser devant le malade.

En un sens, la dévaluation a bien toujours été, il est vrai, une opération chirurgicale, une amputation de l'unité monétaire. Mais le mot opération a désormais un autre sens : celui d'expérimentation progressive et sélective. Ce n'est plus une simple ablation dont on attendra des effets automatiques, mécaniques, pour ne pas dire magiques. C'est une « œuvre » que l'on doit mener, surveiller, accompagner. Les 20 % étaient limités; cependant, en raison de la spéculation sur les produits et services restés hors d'atteinte, dès la fin octobre, il fallut généraliser le système. Une « opération vérité » est malheureusement toujours à poursuivre et à recommencer.

647. — Le change français depuis 1958. — L'arrivée au pouvoir du général de Gaulle et l'installation progressive de la Ve République ont eu des répercussions majeures sur le change. Un rapport sur la situation financière, présenté par un comité dirigé par M. Rueff, a posé les bases d'une politique d'assainissement et de retour à l'orthodoxie, que M. Pinay a mise en œuvre.

Le nouveau franc. — Le 28 décembre 1958 le gouvernement annonça qu'avant le 1er janvier 1960 un nouveau franc serait créé qui équivaudrait à 100 francs anciens. Il décida de porter la parité du dollar de 420 à 493,706, ce qui représentait une dévaluation du franc de 14,95 % et à une hausse du dollar de 17,55 %. La réussite de cette nouvelle opération est liée à la hausse modérée des prix intérieurs français qui ne doit pas dépasser 5 %, et qui en fait ne l'a pas dépassé.

TABLEAU I7

COURS DES CHANGES LE 29 DÉCEMBRE 1958

Voici les cours des principales devises étrangères et les cours limites fixés par la Banque de France à partir du 29 décembre 1958 en francs « lourds ».

DEVISE	PARITÉ	COURS LIMITES PRATIQUÉS PAR LA BANQUE DE FRANCE	
1 $ U.S.A.	4.93705	4.90	4.9740
100 F.D.	2.30281	2.2625	2.3430
100 pesos	39.4965	—	—
100 D.M.	117.549	115.340	119.280
100 F.B.	9.87412	9.727	10.023
100 C.D.	71.47763	70.4275	72.5335
1 L. st.	13.82376	13.6220	14.0265
1.000 lires	7.899296	7.78395	7.01610
100 florins	129.9210	127.9375	131.9360
100 C.S.	95.43513	94.6860	96.1810
100 F.S.	112.9033	110.110	115.810
100 kopecks	68.57027	68.05	69.08
100 dinars	1.64568	1.6335	1.6580

1 *franc lourd* = 100 *francs courants*

La dévaluation d'août 1969 a augmenté ces cours de 12,5 %.

NOUVEAUX COURS

Voici les nouvelles parités des principales devises étrangères et les cours limites fixés par la Banque de France à partir du 29 décembre 1958 en francs « lourds ».

PAYS	DEVISE	PARITÉ	COURS LIMITES PRATIQUÉS PAR LA BANQUE DE FRANCE	
Etats-Unis	1 $ U.S.A.	4.93705	4.90	4.9740
Côte française des Somalis	100 F.D.	2.30281	2.2625	2.3430
Mexique	100 pesos	39.4965	—	—
Allemagne Occidentale	100 D.M.	117.549	115.340	119.280
Belgique	100 F.B.	9.87412	9.727	10.023
Danemark	100 C.D.	71.47763	70.4275	72.5335
Grande-Bretagne	1 L. st.	13.82376	13.6220	14.0265
Italie	1.000 lires	7.899296	7.78395	7.01610
Pays-Bas	100 florins	129.9210	127.9375	131.9360
Suède	100 C.S.	95.43513	94.6860	96.1810
Suisse	100 F.S.	112.9033	110.110	115.810
Tchécoslovaquie	100 kopecks	68.57027	68.05	69.08
Yougoslavie	100 dinars	1.64568	1.6335	1.6580

La libération des échanges. — Pour empêcher que des hausses de prix psychologiques ne viennent renforcer les hausses normalement attendues, il apparaissait souhaitable d'ouvrir les frontières davantage qu'il n'était primitivement prévu, et même qu'il n'était demandé par nos partenaires européens. C'est ainsi qu'a été décidée une *libération des échanges à* 90 % (la base de référence étant la valeur de nos importations *au cours de l'année*

1948, ce qui correspond en fait à la libre délivrance de licences pour un montant d'importations égal à environ 70 % de celles de 1958), alors que nous nous étions seulement engagés primitivement à porter le taux de libération de nos échanges à 75 %.

La convertibilité externe du franc. — Pour compléter par ailleurs les effets de la dévaluation, attirer les capitaux étrangers et accroître ainsi à la fois nos réserves de devises et nos possibilités de financement d'investissements privés, il a été décidé d'instaurer la *convertibilité externe du franc*, c'est-à-dire de donner la possibilité aux « non-résidents » d'échanger à leur gré des francs contre n'importe quelle devise étrangère, *en particulier des dollars*, et vice-versa. Du coup les entrées de capitaux étrangers en France seraient facilitées, avec aussi le risque — il est vrai — de voir ces capitaux s'évader plus facilement que par le passé au cas où leurs détenteurs, pour des raisons politiques ou économiques, éprouveraient le désir de les faire à nouveau sortir de France.

L'écart entre les taux officiels est voisin de 1,50 %. La cote ne fait désormais plus de différence entre les devises qualifiées de libres et celles des autres pays, celles-ci étant convertibles en dollars, sauf les devises tchécoslovaques et yougoslaves. Comme il a été indiqué *supra* nos 189 et 191 *bis* le franc a été une nouvelle fois dévalué en août 1969.

648. — Avantages et Inconvénients d'un franc lourd. — Objectivement parlant, le fait de changer d'unité de mesure n'altère pas la réalité : que l'on exprime un parcours en kilomètres, en hectomètres ou en mètres, l'effort pour l'accomplir reste le même. Il n'en est pas ainsi pour le franc.

En matière monétaire nous savons bien que la croyance est plus importante que la substance. Le « subjectif » l'emporte sur l' « objectif ». Le changement d'expression de l'unité monétaire influence la valeur des échanges.

Ainsi, le fait de diviser par 100 la valeur du franc et par là le niveau des prix, s'il n'a pas d'effet *mécanique*, a au contraire des conséquences *psychologiques* importantes. Ces effets sont favorables eu égard aux étrangers : le franc redevient ce qu'il était à ses débuts, une monnaie appréciée, de valeur sensiblement égale aux monnaies fortes de l'univers. Un dollar est l'équivalent de 4 fr. 90 et non plus de 490. Les centimes reprennent de l'importance.

Mais, par ailleurs, ces effets peuvent devenir défavorables au regard des Français eux-mêmes. Nous l'avons dit à propos de l'inflation : la hausse des prix (la baisse du pouvoir d'achat de la monnaie) est en soi un mal. C'est cependant un mal qui fait des heureux. En régime d'inflation généralisée, on devient facilement millionnaire. Malgré l'illusion monétaire, on est fier d'être millionnaire. Inversement quand on divise par 100 une expression monétaire, le possesseur d'un capital d'1 million aura l'impression, fausse certes, d'être appauvri, quand il prendra conscience que son capital ne vaut plus que 10.000 fr.

Le passage d'un franc léger à un franc lourd est, en soi, une opération d'assainissement qui, en logique, ne devrait avoir que d'excellents effets. Mais la force des habitudes est tellement grande qu'elle risque de perturber la transition très souhaitable d'une monnaie affaiblie à une monnaie saine. Le règne d'une monnaie forte exige une éducation et une discipline que ne conseille pas une mauvaise conception de la démocratie.

649. — La destinée du contrôle des changes. — On ne peut s'empêcher d'être frappé par l'extrême complexité du contrôle actuel des changes. Elle est due, malgré les apparences, à la préoccupation d'assouplissement qui l'anime. Le contrôle absolu est en effet simple. La liberté totale l'est encore beaucoup plus. Mais ce qui ne peut pas l'être, c'est ce régime hybride qui n'est ni du contrôle parfait, ni de la liberté parfaite. Cette coexistence d'un double secteur, il faudrait même dire d'une pluralité de secteurs (change officiel, change libre, change parallèle ou clandestin) est tout de même un signe heureux : elle est manifestation d'une volonté de retour à un seul marché digne de ce nom. Elle constitue une transition entre le contrôle autoritaire et le vrai marché des changes. Elle permet le réapprentissage progressif de la liberté. Encore faudrait-il, pour que ce réapprentissage ne soit pas illusoire, que l'ensemble des nations du monde se redonnent dans la paix les autres conditions indispensables à l'équilibre monétaire international [1].

---

[1] Un schéma simplifié pourrait mieux faire comprendre le processus de retour à la liberté. Représentons les trois secteurs A : cours officiel des changes (change dirigé); B : cours libre résultant d'un marché reconnu par l'Etat; C : cours libre résultant d'un marché non reconnu par l'Etat, cours clandestin ou cours parallèle. Le mot de parallèle a fini par prédominer : il est en effet paradoxal de voir

L'extrême complexité du contrôle des changes hérité de la guerre était incompatible avec la libéralisation progressive des échanges commerciaux vis-à-vis des pays de la C.E.E. et du G.A.T.T. (Kennedy Round) et le désir des pouvoirs publics de faire de Paris une place financière internationale.

La solidité du franc sur le marché des changes et la confortable réserve publique d'or et de devises rendait d'autre part possible un assouplissement de la réglementation en vigueur.

La loi du 28 décembre 1966 (*J.O.* 29 déc. 1966, p. 11.621) a posé comme principe qu'à la prohibition générale du temps de guerre succède la liberté générale. Des textes d'application doivent venir préciser les contrôles qui demeureront. De toute façon ces contrôles, qui seront l'exception, seront décidés en fonction des circonstances économiques présentes et remplaceront donc les innombrables textes pris depuis 1939 en fonction des circonstances.

Les difficultés qu'a connues la France après la tourmente universitaire et sociale de mai-juin 1968 ont entraîné de nouvelles difficultés financières. Le risque de hausse de prix généralisée, la peur de voir le franc perdre la position forte qu'il avait acquise sur l'échiquier international, les nouvelles dépenses budgétaires qui vont devenir inéluctables, ont conduit à un abaissement des réserves en devises que la France s'était constituée. Tout cela explique que, pour éviter de voir fuir les capitaux, le gouvernement se soit résigné à rétablir, à contre-cœur ce qu'il avait été si fier d'abolir : le contrôle des changes. La mesure a été prise par un décret du 29 mai 1968.

---

publier au grand jour les cours d'un marché de désobéissance. Bien que l'ayant interdit, l'Etat a été obligé de reconnaître l'existence de ce marché qu'il est ainsi difficile d'appeler toujours clandestin.

	A TAUX OFFICIEL	B COURS LIBRE	C COURS PARALLÈLE
Dollar en août 1948	**215**	**306**	**365**

Nous sommes en présence de 3 taux : le taux officiel est le plus favorable, le taux parallèle le plus défavorable, le taux libre est intermédiaire. Le retour à la liberté consiste à faire se rencontrer sur le *marché libre vrai*, c'est-à-dire jouissant de l'universalité dans la publicité, les décisions de l'Etat, et les cours libres réduits. Dans un monde qui aurait retrouvé sa perfection économique, c'est-à-dire son homogénéité, A et C disparaîtraient au profit de B. Il n'y aurait plus au même moment et pour un même objet qu'une seule cotation (principe de l'unicité du prix). La multiplicité des cours de change est en même temps un signe de l'imperfection du monde, et une manifestation d'un désir du retour à la perfection.

Tableau 18

1 LIVRE STERLING					100 DOLLARS			
ANNÉE	1 £ EN FRANCS	ANNÉE	1 EN FRANCS		ANNÉE	100 $ EN FRANCS	ANNÉE	100 $ EN FRANCS
1914	25,183	1933	84,60		1914	516,25	1933	2.057,10
1915	26,481	1934	76,72		1915	557,79	1934	1.522,27
1916	28,048	1935	74,27		1916	584,81	1935	1.514,90
1917	27,338	1936	82,98		1917	573,85	1936	1.671,27
1918	26,744	1937	124,44		1918	561,25	1937	2.514,22
1919	31,807	1938	170,59		1919	726,87	1938	3.495,16
1920	52,700	1939	176,92	(sept.)	1920	1.430,79	1939	3.981,20
1921	51,937	1940	176,92		1921	1.349,00	1940	4.380,
1922	54,558	1941	176,92		1922	1.233,00	1941	4.380,
1923	75,737	1942	176,92		1923	1.658,50	1942	4.380,
1924	85,276	1943	176,92		1924	1.932,67	1943	4.380,
1925	102,59	1944	201,5	(2/11)	1925	2.123,97	1944	5.000,
1926	152,70	1945	480,78	(26/12)	1926	3.144,00	1945	11.916,69
1927	123,87	1946	480,78		1927	2.548,10	1946	11.916,69
1928	124,10	1947	480,78		1928	2.550,28	1947	11.916,69
1929	124,02	1948	864,	(26/1)	1929	2.553,41	1948	21.439,
1930	123,88	1948	1.061,	(17/10)	1930	2.547,78	1948	26.350,
1931	115,64	1949	1.096,	(27/4)	1931	2.551,04	1949	27,210,
1932	89,21	9/1949	980,	dévaluat.	1932	2.545,85	9/1949	34.773,
		1950	980,				1950	34.773,

Sources : de 1901 à 1938 : *Annuaire Statistique S. G. F.*, édit., 1938, p. 411.
1939 à 1945 : *La Conjoncture Economique et Financière*, déc. 45 —
» » » janv.-fév. 46, p. 6.
1948 : » » » janv.-fév. 48, p. 5.
1949 : *Perspectives*, n° 16, 30 avr., 1949, p. 7.
Chaque chiffre est une moyenne annuelle, sauf indication contraire donnée par les dates.

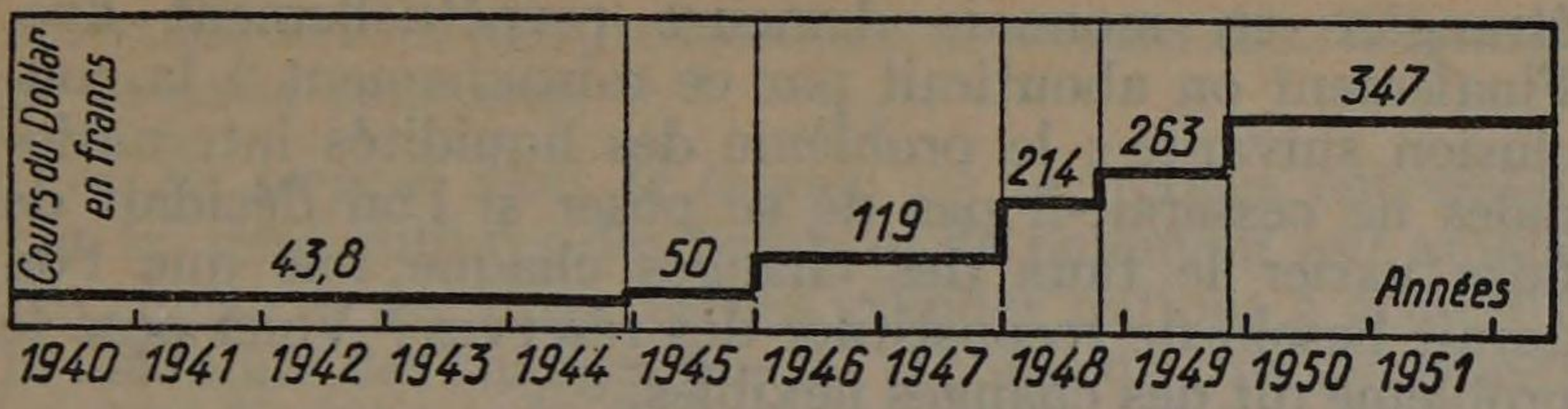


FIG. 30. — Variations des cours dirigés Dollar de 1940 à 1951.

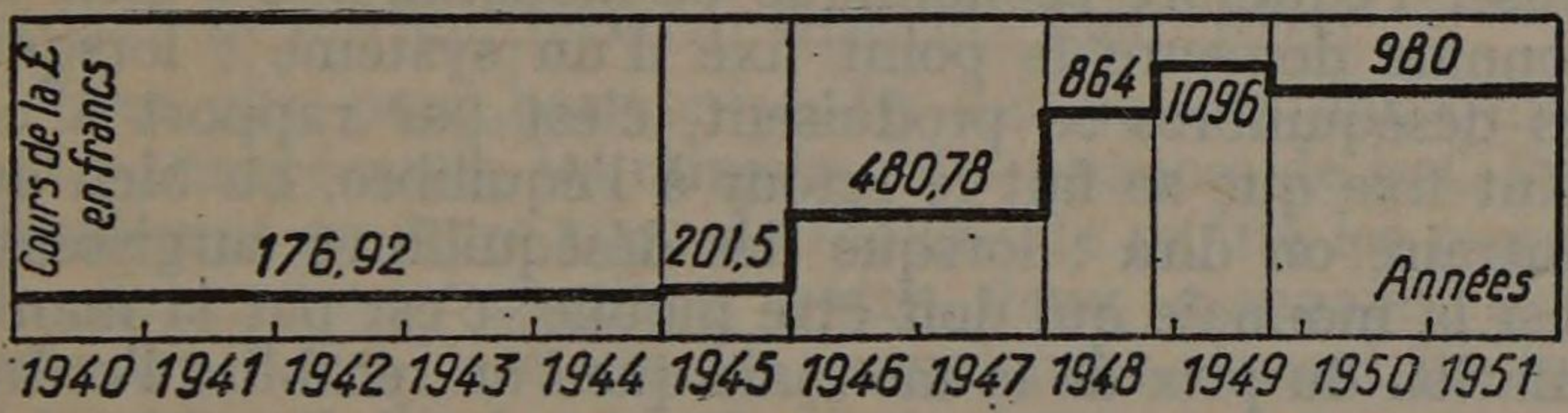


FIG. 31. — Variations des cours dirigés de la Livre de 1940 à 1951.

Le change varie par paliers successifs résultant des décisions administratives de l'Office des Changes. Les cours sont demeurés relativement stables de 1950 à 1955.

Elle fut de très courte durée. Devant ses mauvais effets, positifs et psychologiques, le contrôle fut aboli le 4 septembre 1968. Mais après une semaine de peur et de spéculation, où les capitaux quittèrent en masse la France, le contrôle a été de nouveau rétabli le 25 novembre 1968.

650. — Changes fixes ou changes flexibles. — Le problème du contrôle des changes a pris dans les dix dernières années un nouveau tour. Il est lié au problème d'un nouvel ordre monétaire international (*infra*, nº 681) et des liquidités internationales. De même qu'un commerçant a peur d'avoir une trésorerie insuffisante, c'est-à-dire de manquer de liquidités internes, un pays dans ses relations avec les autres a peur de manquer de liquidités internationales, d'or ou de devises. Mais que veut dire l'expression manquer d'or ou de devises. Ce n'est pas l'équivalent de la proposition : manquer de blé ou manquer de charbon. L'or ne sert à rien, sauf à jouer précisément le rôle de liquidité internationale. Ce qu'il y a d'important, ce n'est pas tellement la quantité de métal précieux que le taux auquel on l'estime. En donnant à un même poids d'or ou à une même devise une valeur monétaire de plus en plus grande, tout se passera comme si on augmentait le volume total de l'or ou des devises. S'hypnotiser sur les quantités n'a de sens que si les taux de transformation de l'or ou de la devise

étrangère en monnaie demeure perpétuellement fixe. Finalement on aboutirait par ce raisonnement à la conclusion suivante : le problème des liquidités internationales ne cesserait-il pas de se poser si l'on décidait de faire varier le taux des changes chaque fois que l'on aurait besoin de reconstituer des réserves ? Voici posé le problème dit des changes flexibles.

La question est de taille. Il y a deux manières de penser l'équilibre économique et monétaire. Ou bien la monnaie demeure le point fixe d'un système : lorsque des déséquilibres se produisent, c'est par rapport à ce point fixe que se fait le retour à l'équilibre, ou bien au contraire on dira : lorsque des déséquilibres surgissent, c'est la monnaie qui doit être mobile; c'est par la manipulation du prix de la monnaie que l'on rétablira l'ordre perturbé. Deux philosophies du monde s'affrontent ici. Dans le domaine intérieur, c'est le problème de l'échelle mobile (*supra*, nº 310) ou de l'indexation généralisée. Dans le domaine international c'est le problème de l'ajustement perpétuel des taux de change. Mais un tel ajustement conduit à la disparition de la monnaie : la monnaie s'amenuise jusqu'à s'anéantir. Si la monnaie, comme on l'a dit (*supra*, nº 5) incarne la liberté, c'est finalement la disparition de la liberté que consacrerait l'adoption des changes flexibles. Et c'est pourquoi l'idée des changes fixe a finalement prévalu. Mais il ne faut pas se leurrer. En fait il n'y a peut-être pas une différence absolue entre changes fixes et changes flexibles. La fixité affirmée n'est pas définitive : on la conserve le plus longtemps possible, mais comme un principe austère, le jour où il n'est plus tenable, on change de fixité, on fait brutalement en une fois (solennellement affirmée la dernière) ce que le change flexible aurait peut-être fait tous les jours sans qu'on s'en aperçoive, dans la continuité de petites variations.

650 bis. — De nouveaux compromis. — Les mois, les années passent, la querelle entre changes fixes et changes flexibles n'a pas cessé. On dirait même que plus on parle d'un nouveau système monétaire international plus son échéance s'éloigne. Les hommes qui sont capables d'aller dans la lune ont peur de prendre des décisions monétaires qui pourraient compromettre les intérêts futurs des uns ou des autres. Et c'est pourquoi on voit régner des compromis, des solutions bâtardes et provisoires. Des expressions

curieuses se font jour, telles celles de *serpent dans le tunnel*, et de *fixité* ajustable.

a) *Le serpent dans le tunnel*. — Les crises entraînées par les déséquilibres des balances de paiement ont amené les ministres des finances des grandes nations à accroître la flexibilité des changes que les accords de Bretton woods avaient limité à 1 % de part et d'autre de la parité. Ces marges de fluctuation furent portées à 2,25 % par un accord dit du Smithsonian Institute (déc. 1971).

Bien plus pour harmoniser les fluctuations entre monnaies européennes, les ministres des finances de la C.E.E. décidèrent en mars 1972 de réduire de moitié les marges de fluctuation autorisées entre deux monnaies européennes. Ainsi les monnaies européennes allaient fluctuer à l'intérieur d'un *serpent* d'une largeur maximum de 2,25 % lui-même enfermé dans un *tunnel* plus large de 4,5 %. Chaque fois que l'écart entre deux monnaies européennes atteindrait 2,25 % les banques centrales européennes devraient intervenir en vendant ou en achetant des monnaies européennes sur les marchés du change, pour assurer le maintien de cet écart. Au contraire, vis-à-vis des monnaies *extérieures* au serpent, l'écart pourrait atteindre 4,5 %. En mars 1973 la grande crise de spéculation amena les autorités monétaires des pays de la C.E.E. à décider la suppression du tunnel. Dorénavant, six pays de la communauté européenne (Belgique, Danemark, France, Luxembourg, Pays-Bas et R.F.A., auxquels se joignirent la Norvège et la Suède, laissèrent leurs monnaies flotter vis-à-vis des monnaies extérieures, tout en maintenant un écart maximum de 2,25 % entre leurs monnaies. Le *serpent* subsistait, mais il n'était plus enfermé dans un tunnel.

b) *Les fixités ajustables*. — L'association de ces deux mots apparemment contraires est révélatrice des stratagèmes employés pour s'adapter aux difficultés du monde moderne. On pourrait presque parler d'une solution *chauve-souris*. Ces habiletés ont été décidées par le *groupe des vingt* réunis à Washington en mars 1973, et à la réunion annuelle du Fonds monétaire international, tenue à Nairobi en Septembre 1973. La fixité des changes n'est pas en réalité synonyme de *stabilité*, puisque les changes fixes ont toujours conduit à des changements brutaux et importants de parités qui alimentent la spéculation. On a ainsi pensé qu'il valait mieux faire varier délibéré-

ment les parités par petites touches et assez fréquemment, par exemple de 0,2 à 0,3 % tous les trimestres ou même tous les mois, s'il était nécessaire, on peut alors entrevoir plusieurs variantes de changes ajustables, discrétionnaires ou automatiques[1].

651. — Un nouveau stratagème monétaire Euro-Dollars ou Euro-Devises[2]. — Il s'est produit sur le marché monétaire international un phénomène analogue à celui que nous avons signalé sur le marché national : celui du développement de pratiques destinées à tourner une réglementation. Les restrictions apportées à l'émission de la Livre ont favorisé l'essor des banques commerciales; les réglementations imposées aux banques commerciales ont abouti à transférer à de nouveaux organismes, bancaires ou non-bancaires, des activités que les Banques n'avaient plus le droit d'exercer. Le développement se fait donc latéralement, par la bande si l'on peut dire, et non pas axialement, dans le sens orthodoxe. Une pratique latérale réussit-elle, elle deviendra le principe d'une nouvelle réglementation certes, mais aussi celui d'une nouvelle conception. La monnaie n'est pas tout ce que l'on voudrait qu'elle soit; elle est bien plutôt ce qu'elle devient, dans la mesure du moins où ce devenir est efficace. Ainsi pouvons-nous nous demander si un stratagème international n'est pas destiné à transformer encore la nature de la monnaie.

A vrai dire ce stratagème qui a été utilisé à la fin de 1957, a pris un rapide essor dans les années suivantes. On appelle euro-dollars[3] ou plus exactement euro-monnaies ou euro-devises, des opérations de crédit à court terme, traitées en monnaies étrangères sur un marché national, par exemple des opérations traitées en France en monnaies autre que le franc français. C'est surtout en Europe et principalement en dollars que ces opérations ont été effectuées, d'où leur nom, mais elles ont été aussi utilisées en d'autres pays que l'Europe (notamment au Japon et au Canada) et en d'autres monnaies que le dollar (franc suisse, livre sterling, deutsche mark), d'où le manque de généralité de leur nom.

---

[1] Cf. A. et T. GRJEBINE, « La réforme du système monétaire international », P.U.S., Collection S.U.P., 1973, p. 104.

[2] Cf. P. DIETERLEN, « Un marché monétaire parallèle : l'Euro-Dollar *Bulletin S.E.D.E·I.S.*, n° 869, 20 novembre 1963.

[3] Le taux des opérations sur euro-dollars s'est établi autour de 12 % en juin 1969.

Ces pratiques ont eu pour but d'échapper aux règlements discriminatoires et aux disparités des taux d'intérêt qui régnait de pays à pays. Les accords conclus entre banques centrales appelés dans le jargon financier des accords « swap » avaient eu un but analogue. Il s'agit en somme d'échapper aux contrôles, d'organiser une sorte de société de secours mutuel entre gros utilisateurs de fonds, en évitant la transformation d'une monnaie en une autre. Les possesseurs nationaux de fonds exprimés en dollars se gardent bien de les convertir en leur propre monnaie. Ils préfèrent utiliser dans leur propre territoire monétaire la monnaie-clé d'un autre territoire. C'est en dollar que l'on traite des affaires qui s'exécutent en Europe. C'est ainsi un pouvoir monétaire parallèle qui se forme par-dessus les frontières. C'est un *ordre* nouveau que se donnent les usagers pour éviter ce qu'ils considèrent comme un *désordre* monétaire international.

Cette pratique peut être considérée à la fois comme un danger et une création. Un danger parce que, pour vouloir éviter les inconvénients d'un système, elle en accroît les imperfections. Une innovation également, parce que dans la mesure où elle se généraliserait en réussissant, elle perdrait son caractère exceptionnel et pourrait peut-être devenir le principe d'une rénovation. Comme l'a suggéré Dieterlen « l'ingéniosité des praticiens peut devancer celle des experts. De façon non concertée, sans consultations préalables, sans conférences, ni palabres », ils préparent peut-être la voie à des formes monétaires nouvelles, grâce auxquelles les problèmes du jour qui trouvent mal leurs solutions par le haut, par la prudence ou par la raison, la trouveraient pour ainsi dire par le bas, par des stratagèmes qu'on pourraient appeler après coup des empirismes créateurs.

651 bis. — Nouvelle dévaluation de la livre (novembre 1967). — Une troisième fois dans l'histoire cette ancienne reine des monnaies qu'était la Livre a été dévaluée le 18 novembre 1967. 1931-1949-1967, on dirait que tous les 18 ans un choc se produit. L'économie britannique, malgré une politique d'austérité, à cause peut-être de l'insuffisance de la discipline interne, n'a pas rétabli son équilibre, en particulier dans ses relations avec l'économie américaine. Pressée par des remboursements au taux ancien, gênée par la disparition de ses réserves en or et en devises, la Grande-Bretagne s'est

trouvée condamnée à changer brutalement le taux de la parité officielle et à consacrer un nouveau niveau qui fait passer le « cross-rate » de 2,80 à 2,40 dollars pour une livre. Ceci a consacré une dévaluation de 14,3 %. En sens inverse cela veut dire que l'on passe du taux de 0,357 £ pour 1 F à celui de 0,416. Cette fois c'est pour la France un alignement favorable. Le franc, restant lui-même, s'est trouvé réévalué par rapport à la livre : une £ vaut 11,86 F au lieu de 13,82 F. Le taux d'escompte de la Banque d'Angleterre a été porté de 6,5 à 8 %. Un certain nombre de pays ont imité la Grande-Bretagne : l'Espagne, l'Israël, le Danemark, l'Irlande, mais pas le dollar, ni les six pays de la Communauté européenne.

651 ter. — Difficultés pour le dollar et avenir du Gold Exchange Standard (mars 1968). — Quelques mois plus tard, les 16 et 17 mars 1968, les gouverneurs des banques centrales, réunis à Washington, ont décidé de ne plus soutenir sur le marché le cours de 35 dollars l'once, par le truchement de ce qu'on appelait le Pool de Londres. C'était abandonner le cours de l'or au libre jeu de la demande et de l'offre. Cependant ces mêmes banques devaient continuer à opérer entre elles des règlements en or sur la base de 35 dollars l'once. C'est ce que l'on appelle la formule du double prix.

La crise du dollar tient au fonctionnement du *Gold Exchange Standard* tel qu'il est devenu dans les dernières années; depuis que le dollar remplaçant la livre est la monnaie de réserve, la monnaie-clef, tenant lieu de monnaie internationale, on pourrait aussi bien parler de *Dollar Exchange Standard*. Ce système repose sur un paradoxe. Pour qu'une devise soit une monnaie de réserve, base de la monnaie des autres pays, il faut qu'elle inspire confiance à ces derniers. Mais il faut en même temps que le pays de base soit disposé à transférer sa monnaie dans le monde, c'est-à-dire qu'elle sorte des U.S.A. au travers de la balance des paiements. Cette sortie du dollar conduit au déficit de la balance des paiements américains. Ainsi c'est sur une situation apparemment défavorable du pays pôle de l'ensemble du monde qu'est construit l'équilibre réputé favorable des pays périphériques. Si on accroît les liquidités internationales à partir de la mannaie clef il faut accepter que la balance des paiements du pays maître soit défavorable. Si, au contraire, on prône le rétablissement de la balance du pays clef, on va

tarir la source des liquidités internationales et freiner le développement économique dans le monde. Si, au surplus, le marché de l'or est libre, le dollar est pratiquement convertible en or : les porteurs de dollar peuvent perdre confiance en lui, et vouloir le transformer en or. Les réserves d'or des U.S.A. se sont ainsi amenuisées.

Pour sortir du paradoxe, on voit quelles peuvent être les solutions qui seront reprises *in fine* (682 *bis*). Changer le prix de l'or en dollars : le doubler par exemple en le portant de 35 à 70 dollars l'once (dévaluation). Renoncer au système du *Gold Dollar Exchange Dollar* et réorganiser un étalon-or pur et simple, comme il semble avoir fonctionné, sous tutelle de la livre, au XIX^e^ siècle. Organiser un nouveau système monétaire international et en essayant de s'approcher d'une véritable banque internationale et d'une monnaie internationale. Mais les mentalités ne sont pas encore mûres pour bâtir ce système, qui suppose une confiance réciproque entre les nations. Ce que l'on appelle les *Droits de Tirages Spéciaux* (D.T.S.) sur le *Fonds monétaire International* (F.M.I.), ou sur tout autre fonds à créer, ne sont par autre chose que la première élaboration d'une monnaie scripturale internationale. Dans cette perspective l'or serait appelé à voir progressivement diminuer son rôle [1].

651 quater. — Nouvelles dévaluations du dollar. — C'est le mois d'août, au milieu des vacances, que les hommes d'Etat choisissent pour prendre les graves décisions monétaires, dont ils ne peuvent pas être très fiers. Le 8 août 1969 ce fut M. Pompidou. Le 15 août 1971 le président Nixon donnait à son secrétaire du Trésor « l'instruction de suspendre temporairement la convertibilité du dollar en or ». Le prix de 35 $ l'once qui régnait depuis 1934 a donc disparu. Désormais l'once d'or passe à 38 $. Le taux de réévaluation de l'or est ainsi de 8,57 %, ce qui correspond à un taux implicite de dévaluation du dollar de 7,89 %.

Mais comme il n'y a plus de convertibilité, le président Nixon a décidé le 15 août 1971, et d'une manière unilatérale, sans consulter le G.A.T.T., d'élever temporairement de 10 % les droits d'importation aux U.S.A.;

---

[1] **Sur tous ces problèmes, voir : P. DIETERLEN, l'excellent article « L'or démantelé », *Le Monde*, 19 mars 1968, écrit quelques jours avant la mort de l'auteur. « Propos sur la crise financière internationale », *Revue d'Économie Politique*, n° 2, 1968.**

cette mesure équivalait en fait à une dévaluation de 10 % du dollar.

La dévaluation de 7,9 % du 18 décembre 1971 a été suivie le 13 février 1973 d'une nouvelle dévaluation de 11,1 % par rapport au franc français, de 14,97 % par rapport au deutschmark, de 18 % par rapport au yen. Cette dévaluation était destinée à combler le déficit de la balance commerciale passé de 2,7 milliards de dollars en 1971 à 6,8 milliards en 1972. Le nouveau prix officiel de l'or s'élève donc désormais de 38 à 42 $ l'once.

Par ailleurs les gouverneurs des banques centrales ont décidé le 13 novembre 1973 de mettre fin à l'accord de mars 1968 signalé plus haut. C'est donc le renoncement au double marché de l'or. Logiquement désormais les banques centrales peuvent vendre et acheter de l'or à leur convenance sur le marché libre.

Section II. — La recherche d'un nouvel équilibre international.

Notre but est maintenant de grouper, pour achever nos développements, les principales tentatives par lesquelles les nations s'efforcent de reconstituer ce que les guerres mondiales leur ont fait perdre, à savoir un marché international digne de ce nom. Il ne peut s'agir évidemment que de simples évocations, les analyses véritables de ces problèmes étant reportées à la 4e année de la licence économique (*Relations économiques internationales*).

§ 1er. — Le problème à l'issue de la première guerre mondiale.

L'arrivée d'une guerre mondiale change l'ordre de grandeur des dettes et des créances internationales. Les compensations ne s'opèrent plus. Les mouvements à sens unique s'amplifient. Les transferts internationaux posent des problèmes nouveaux. Deux types de transferts massifs ont perturbé l'économie après 1919.

652. — Réparations allemandes et dettes interalliées. — L'ordre de grandeur de ces réparations et de ces dettes a rendu très difficile leur règlement.

Précisément, l'ordre de grandeur des réparations allemandes et des dettes interalliées a empêché toute solution du problème. On peut dire que la deuxième guerre

mondiale est, dans une certaine mesure, issue de l'échec subi par le problème des réparations allemandes et par celui des dettes interalliées.

En ce qui concerne le problème des réparations allemandes, il faut rappeler qu'on avait fixé la dette allemande au chiffre de 132 milliards de reichsmark-or en 1921 et que, progressivement, ce chiffre de 132 milliards a été réduit, du fait de l'incapacité prétendue ou réelle, dans laquelle se trouvait l'Allemagne d'assurer ce payement.

Finalement l'Allemagne a payé une somme de l'ordre de 20 milliards sur l'ensemble de ces 132 milliards, et une suite d'interventions américaines, qui avaient donné lieu à l'établissement de plans de payements : le Plan Dawes en 1934 et le Plan Young de 1929 à 1931, et qui avaient prévu une réduction progressive et un échelonnement dans le temps du payement de la dette allemande, ont pratiquement abouti, du consentement même de l'Amérique, à une annulation, ou tout au moins à une réduction considérable de la dette allemande, fixée à 3 milliards à Lausanne en 1932.

Si nous considérons le problème des *dettes interalliées*, des créances américaines sur l'Europe qui avaient été fixées à 22 milliards de dollars, par des engagements financiers successifs, nous voyons qu'elles n'ont pas non plus été payées dans leur intégralité. La Grande-Bretagne en paya une partie, mais la France s'en est tenue à des payement symboliques. Elle avait constamment soutenu, en effet, qu'il fallait assurer la liaison entre les réparations allemandes et la créance américaine, de manière à organiser une sorte de compensation. Mais les Etats-Unis, bien qu'ayant proposé l'annulation progressive des dettes allemandes n'ont jamais admis la possibilité de la liaison entre les réparations et le payement des créances américaines.

On peut dire que l'expérience de l'entre-deux guerres a abouti à la conclusion d'une impossibilité de transférer des sommes énormes d'un pays à l'autre, et à la reconnaissance du fait qu'il y a là une des causes du déséquilibre mondial, germe implicite de la deuxième guerre mondiale.

653. — La B.R.I. (Banque des règlements internationaux). — De cette expérience malheureuse une institution a survécu dont il faut souligner l'intérêt. Cet

organisme nouveau formait la cheville ouvrière du mécanisme construit par les experts du Comité Young. Il était destiné d'abord à faciliter le paiement des réparations; mais c'est là, peut-on dire, sa fonction temporaire de second ordre, car il était appelé à jouer un rôle singulièrement plus large, comme Institut des compensations internationales, pour favoriser les relations financières entre les peuples et l'octroi des *crédits* entre eux.

Cette banque, dont le siège est à Bâle, a été constituée au capital de 100 millions de dollars divisé en actions. Dans les pays où ces titres ont été mis en vente, c'est la Banque centrale du pays qui a été chargée de les émettre. Dans les sept pays représentés dans le Comité Young (Allemagne, Belgique, Etats-Unis, France, Grande-Bretagne, Italie et Japon), les émissions d'actions ont été faites pour des montants égaux. Un certain nombre de titres ont pu être placés dans d'autres pays, notamment dans ceux qui sont intéressés aux réparations. Ces actions donnent le droit de participer aux bénéfices de la banque, mais ne confèrent pas aux actionnaires le droit de vote. Leurs droits de vote sont exercés, proportionnellement au nombre de titres originairement émis dans chaque Etat, par la Banque centrale de ce pays, dans des assemblées générales de la banque, qui remplacent les assemblées d'actionnaires.

La surveillance des opérations de la Banque des règlements internationaux est confiée à un *conseil d'administration* qui se compose : 1° du gouverneur de la Banque centrale d'émissions de chacun des sept pays énumérés plus haut ; 2° de sept administrateurs choisis chacun par le gouverneur de sa nationalité; 3° de neuf administrateurs nommés par les quatorze membres que nous venons d'indiquer et choisis par eux sur des listes de candidats présentés par les gouverneurs des banques d'émission des autres pays où des actions de la banque ont été placées.

La Banque peut recevoir des dépôts des banques d'émission et, par suite, constituer et maintenir un fonds destiné au règlement des comptes entre elles. Elle peut acheter et vendre de l'or, en garder pour le compte des banques centrales; leur consentir des avances contre garanties d'or. Elle peut acheter et vendre pour son propre compte des chèques, des lettres de change et d'autres obligations à court terme; elle peut réescompter, pour les banques centrales, des effets provenant de leurs portefeuilles, leur consentir des avances sous certaines

garanties. Elle était ainsi appelée à devenir la grande Banque centrale de réserve des banques d'émission européennes, dans le genre des *Federal reserve banks* des Etats-Unis à l'égard des banques nationales américaines. Elle a été appelée à jouer un rôle de premier ordre en juillet-août 1931, au moment de la *crise de confiance* qui a mis en péril les finances allemandes.

§ 2. — La deuxième guerre mondiale.

Les deux problèmes qui avaient tourmenté l'entre-deux guerres : celui des réparations allemandes, et celui des dettes interalliées se posent à nouveau. Malgré les efforts que nous avons évoqués, ces deux problèmes n'avaient pas reçu de solution avant 1939. On doit se demander si l'expérience des échecs antérieurs a permis de résoudre ces difficiles problèmes qui conditionnent la paix future du globe.

1° *Les réparations allemandes.*

654. — Pour les réparations allemandes, la solution qui a été adoptée est une solution empirique : celle de l'occupation qui a été prévue par la Conférence de Potsdam (juillet-août 1945) et par la Conférence de Paris (novembre-décembre 1945). D'après ces accords, on assiste à un partage de l'occupation de l'Allemagne entre les Russes et les Alliés. Les Zones d'occupation ont été à peu près réparties également entre les deux groupes de manière à permettre un prélèvement en nature.

Toutefois, il faut noter que, dans les prélèvements en nature, il y a une double catégorie qui a été établie par la Conférence de Paris.

En ce qui concerne la production courante de charbon, et les avoirs allemands en pays neutres, qui constituent ce qu'on appelle la catégorie « A », la répartition est la suivante : 28 % vont aux Etats-Unis, 28 % à la Grande-Bretagne, 16 % à la France et 28 % à toutes les autres nations.

Quant à la catégorie « B », qui comprend l'outillage industriel et le prélèvement sur la flotte allemande, la répartition prévue à son endroit est modifiée, en ce que les Etats-Unis n'ont qu'un quota de 11,8 %, tandis que la Grande-Bretagne et la France ont, au contraire,

des proportions plus grandes, la proportion de la Grande-Bretagne étant de 27,8 % et celle de la France de 22,8 %.

2° *Le Prêt-Bail.*

L'échec subi par le règlement des dettes interalliées consécutives à la première guerre mondiale avait conduit l'Amérique à une certaine déception vis-à-vis de l'Europe et l'avait enfermée dans un isolement à l'égard de l'Europe.

655. — La neutralité américaine. — Cet « isolationnisme », comme on l'a qualifié, s'était traduit dans l'entre-deux guerres, par deux mesures :

1° mesure d'*isolement financier*. C'est le *Johnson Act*, de 1934, qui avait décidé que, désormais, l'Amérique ne prêterait plus aux pays défaillants de l'Europe, c'est-à-dire aux pays qui n'avaient pas satisfait au règlement des dettes interalliées;

2° mesure d'*isolationnisme politique*, sous la forme d'une loi de 1935, appelée : la loi de neutralité américaine, loi qui avait mis l'embargo sur le matériel de guerre destiné à un pays belligérant.

Dès 1939, malgré ces mesures, le Président Roosevelt obtenait du congrès un amendement à la loi de neutralité : c'est ce qui a fait l'objet de la décision du 4 décembre 1939.

En effet, le Président Roosevelt avait fait admettre, par le Congrès américain, qu'il pourrait tout de même y avoir certaines exportations vers le continent européen, mais que ces exportations ne pourraient se faire que moyennant la clause *cash and carry*, c'est-à-dire : Payez comptant et emportez à vos risques et périls.

Cela supposait donc que les pays belligérants avaient des disponibilités financières pour payer comptant et, deuxièmement, qu'ils avaient un fret, des navires capables d'assurer le transbordement.

656. — L'initiative du Président Roosevelt après 1940. — Ce système a marché jusqu'en juin 1940, mais, à cette époque, la situation s'est renversée du fait des événements qui sont à la mémoire de tous, c'est-à-dire que l'Angleterre s'est trouvée seule à supporter le choc des armées allemandes.

Le Président Roosevelt a, alors, compris qu'il n'était pas opportun, de la part des Etats-Unis, de laisser

écraser la Grande-Bretagne et il a eu le grand mérite de mettre sur pied une combinaison juridique pouvant à la fois satisfaire l'Europe, sans inquiéter l'Amérique. C'est cette combinaison qui s'appelle : le prêt-bail, où lorsqu'on utilise le mot anglais : le *lend-lease*.

En effet le Congrès avait décidé, par une loi du 11 mars 1941 que, désormais, le président des Etats-Unis aurait la possibilité de mettre à la disposition de tout pays, dont il jugerait la défense vitale pour les Etats-Unis, tout article de défense dont la loi donnait l'énumération. De plus, cette aide devait être accordée moyennant payement véritable, ou moyennant seulement — et c'est là tout le stratagème juridique du système — un avantage direct ou indirect que le Président considérerait comme satisfaisant.

Autrement dit, il était introduit, pour les nations européennes, la possibilité de ne pas payer si l'avantage devant résulter de l'opération était estimé suffisant pour les Etats-Unis, ou d'ordre mondial, c'est-à-dire touchant l'équilibre général du monde.

Cette clause du prêt-bail a fonctionné vis-à-vis de la Grande-Bretagne immédiatement car, dès 1941, le président Roosevelt a admis que la défense de l'Angleterre était vitale pour les Etats-Unis. Il fut également admis que le règlement se ferait plus tard et non pas nécessairement en monnaie, c'est-à-dire qu'il n'exigerait pas précisément de transfert.

Il faut ajouter que l'attaque japonaise de *Pearl Harbour*, le 7 décembre 1941, a fait explicitement entrer les Etats-Unis dans la guerre et que le prêt-bail s'est, alors, trouvé renforcé.

Il s'est trouvé renforcé par une mesure appelée : le *Reverse lend-lease*, c'est-à-dire le contre prêt-bail.

En effet, le prêt-bail qui, jusqu'alors, n'était qu'unilatéral va devenir bilatéral par suite de l'entrée en guerre des Etats-Unis. Les autres pays, déjà entrés en guerre, vont pouvoir eux aussi — et c'est là peut-être une simple clause de style — aider les Etats-Unis par l'apport d'un certain matériel dans la guerre. La Grande-Bretagne a, cependant, fait usage de cette contre-partie en apportant certaines fournitures à l'Amérique. Pour faire fonctionner ce prêt-bail, il a été créé aux Etats-Unis une administration spéciale dite : « O. L. L. A. », « *Office of Lend-Lease Administration* ». Cet O. L. L. A. était destinée à assurer l'exécution des transferts de matériel.

Les pays usant du prêt-bail devinrent de plus en plus nombreux au cours de la guerre. C'est ainsi que la France combattante, d'abord, puis le Comité français de Libération nationale, et, enfin, le Gouvernement provisoire de la République française ont signé, avec les Etats-Unis, des accords qui s'échelonneront de 1941 à 1945 pour jouir de fournitures du prêt-bail. C'est grâce à ces accords financiers qu'ont été fournis aux armées combattantes françaises, les avions, les chars, les canons, le pétrole et les approvisionnements divers, qui ont permis de mener le pays à la victoire.

La France a profité largement de cette aide, comme du reste tous les autres pays, puisqu'il a été reconnu qu'au titre du prêt-bail, les Etats-Unis ont fourni, jusqu'en août 1945, un apport en matériel qui a avoisiné la somme importante de 42 milliards de dollars dont 32 de marchandises et 10 de services (42 % allant à l'Angleterre, 28 % à l'U.R.S.S. et le reste se répartissant entre la France et les autres nations).

657. — La fin du prêt-bail en août 1945. — Ce fut une véritable surprise, dans le monde entier, d'apprendre, le 21 août 1945, après la victoire remportée par les Etats-Unis sur le Japon, que le président Truman décidait, d'une manière un peu brutale, de mettre fin au système du prêt-bail. En effet, l'ensemble des contrats qui avaient été jusqu'alors signés, devaient être annulés et, dès le 2 septembre 1945, le prêt-bail cessait d'exister.

Cette surprise a été, évidemment, très douloureuse pour les nations endettées, appauvries comme l'Angleterre et la France et, sans doute est-ce bien pour compenser cette cessation brutale du prêt-bail que les Etats-Unis ont accordé, par l'intermédiaire de l'*Export-Import Bank*, un crédit de remplacement destiné à pallier les inconvénients de la cessation du prêt-bail. La France, en particulier, a eu, à ce moment-là, un crédit de 550 millions de dollars pour régler les commandes qui ne bénéficieraient plus du prêt-bail.

Malgré cela il est facile de se rendre compte que cette cessation du prêt-bail devait poser de nouveaux et graves problèmes à l'Europe.

658. — Ce n'était ni un don, ni un paiement. — Ce qu'il y avait d'intéressant dans ce système, c'est qu'il permettait, par son originalité, d'échapper au pro-

blème des payements massifs. Etant donné qu'il ne s'agissait pas d'un véritable règlement en monnaie, grâce à cette expression très adroite des avantages, directs ou indirects que l'Europe pouvait procurer à l'Amérique, il eût été possible, à l'avenir, de considérer que les avantages résultant de la continuation du prêt-bail étaient des avantages politiques, inestimables en argent, rendant service au monde entier et ne réclamant pas un payement en monnaie.

Il s'agissait, à vrai dire, d'un système qui n'était ni un don véritable, c'est-à-dire un peu humiliant du fait de la gratuité qui s'y attachait, ni non plus un payement véritable puisqu'il n'y avait pas paiement en monnaie. Il constituait une solution intermédiaire maintenant le bilatérisme. En effet, ce système donnait à chaque co-signataire sa part dans la reconstruction du monde : la part financière revenant aux Etats-Unis, et la part d'équilibre politique appartenant à l'Europe, ou du moins à une certaine partie de l'Europe.

Le prêt-bail a disparu. Il en est tout de même resté un esprit.

§ 3. — Les nouvelles institutions internationales.

Un retour à un équilibre international, dans un monde aussi bouleversé que le nôtre à l'issue de la deuxième guerre mondiale, ne peut pas se faire tout seul, automatiquement, selon les vertus d'un naturalisme qui n'a du reste peut-être jamais existé. Les nations ont bien compris qu'elles devaient participer consciemment à la réédification d'un marché international, c'est-à-dire qu'elles devaient mettre sur pied des institutions nouvelles, d'assistance et de collaboration.

Efforçons-nous de passer rapidement en revue ces principales institutions.

ART. 1er. — *La F.A.O.*
(Food and Agriculture Organization)

659. — Dès le mois de mai 1943, le Président Roosevelt avait convoqué à Hot Springs en Virginie une conférence internationale sur les problèmes de l'agriculture et de l'alimentation. Il lui était apparu en effet que

l'agriculture était capable de grands progrès, mais qu'il existait des inégalités criantes dans l'alimentation humaine selon les pays.

On sait par ailleurs (V. tome I, nº 159) la hantise du problème de la faim dans un monde en progression démographique [1].

Persuadé que ce problème ne pouvait être résolu que par un effort d'information et d'action internationales coordonnées, le président Roosevelt a poussé à la création d'un nouvel organisme (16 octobre 1945).

La F.A.O. qui fut animée par un éminent anglais, Sir Boyd Orr, a depuis 1951 son centre à Rome. Elle poursuit un effort d'éducation, d'information; elle prépare les réformes agraires qui s'imposent dans près de la moitié du monde, elle s'efforce de provoquer les accroissement de productivité, et d'assurer à tous les producteurs des débouchés garantis à des prix comprenant un minimum de stabilité.

La tâche est difficile. Il s'agit en somme d'empêcher dans le monde le développement des processus malthusiens.

Art. 2. — *L'aide aux pays sous-développés. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement.*

L'existence des pays sous-développés est une nouvelle manière de considérer le même problème : celui des inégalités qui font scandale dans le monde. Les pays les plus pauvres souffrent. Les pays les plus riches ont mauvaise conscience.

660. — L'assistance technique. — Le point IV. — Plusieurs documents ont posé le principe de l'aide aux pays sous-développés : le rapport Gray aux Etats-Unis, le plan de Colombo, préparé dans le cadre du Commonwealth britannique, un rapport des experts de l'O.N.U. (1951); enfin ce que l'on nomme le point IV d'un discours prononcé par le Président Truman.

661. — Les critères de sous-développement. — Il conviendrait de redire (t. I, nº 606) quels sont les critères du sous-développement. A vrai dire, ils ne sont

---

[1] Cf. de Castro, *Géopolitique de la faim.*

pas rigoureux. Il faudrait pouvoir établir avec objectivité ce qu'est un développement juste ou normal, pour savoir quand une économie se trouve en dessous ou en dessus de cet état idéal. Pratiquement on use encore d'intuitions, ou d'expressions littéraires, pour caractériser cet état d'insuffisance ou de retard dans le développement. Aux *critères économiques :* insuffisance de capitaux, d'outillages, d'épargne et de capacités, il faut joindre des *critères démographiques*, haute mortalité, forte fécondité, des *critères sociologiques :* alimentation insuffisante, hygiène rudimentaire, condition inférieure de la femme, travail des enfants, faible développement de l'instruction, absence de suffrage universel libre [1].

Il convient de retenir aussi les critères de C. Furtado [2], une économie sous-développée se caractérise par la juxtaposition de secteurs différents entre lesquels les communications n'existent guère. L'économie sous-développée est *dualiste*, en ce sens qu'il y a un secteur capitaliste surimposé aux secteurs archaïques. Elle est également *désarticulée*, en ce sens qu'il n'y a pas d'intégration des secteurs capitaliste et archaïques.

662. — La Banque internationale pour la reconstruction et le développement. — En application du point IV les Américains veulent apporter à ces pays une aide technique et financière. Cette aide peut être fournie par plusieurs organismes. C'est la *Banque internationale créée* par les accords de Bretton-Woods qui se consacre plus spécialement à cette assistance.

Cette banque des prêts à long terme est un organisme international qui est constitué par des souscriptions financières de l'ensemble des pays alliés. En effet, chaque pays a une part dans la banque, part qui est proportionnelle à son importance. Le capital de cette banque a été prévu d'un ordre de 10 milliards de dollars et les participations des divers pays à ce capital, sont à peu près les mêmes que celles du Fonds monétaire international, c'est-à-dire que ce sont les Etats-unis qui ont la plus grande partie dans le total avec 31 % de l'ensemble, la France ne figurant que pour 525 millions de dollars, c'est-à-dire pour une part tout à fait réduite.

---

[1] Cf. LEDUC, *Le sous-développement et ses problèmes. Rev. d'Economie politique*, mars 1952; A. SAUVY, *Théorie générale de la population*, tome I.

[2] C. FURTADO, *Développement et sous-développement*, P.U.F., 1966, et *Théorie du développement économique*, Collection S.U.P., P.U.P., 1970.

Cette banque est donc destinée à accorder des crédits à long terme pour 10, 20, 30, 50 ans et même davantage, aux pays qui y font appel, pour leur permettre de reconstruire leur économie nationale.

Cette B.I.R.D. s'apparente à d'autres institutions ayant un but analogue. Elle doit, cependant, être distinguée de l'U.N.R.R.A., c'est-à-dire de l'Administration des Nations-Unies pour la reconstruction et le secours (*United Union Relief and Recovery Administration*) laquelle était destinée seulement à accorder des secours immédiats. En effet, l'U.N.R.R.A. n'avait pas pour objectif la reconstruction, mais simplement une aide immédiate aux misères apportées par la guerre.

La banque avait accordé 1 milliard de dollars à la fin de 1950. Ses moyens sont encore insuffisants. Son action est à longue échéance.

ART. 3. — *L'aide de l'Amérique à l'Europe.*

1° *Le Plan Marshall et l'O.E.C.E.*

663. — L'invitation du général Marshall. — Après la déception causée par la suppression du prêt-bail et devant les difficultés nées de la reconstruction de l'Europe, reconstruction qui est apparue essentielle non seulement à l'équilibre du monde, mais aussi à l'équilibre de l'Amérique, cette dernière a été amenée à reconsidérer ses responsabilités de vainqueur. C'est pourquoi elle a pensé qu'avec l'annulation du prêt-bail, et en attendant la mise en route de la B.I.R.D., l'Amérique ne pouvait pas se désintéresser de la reconstruction immédiate de l'Europe. Telle est la raison qui a suscité, le 5 juin 1947, le discours prononcé à l'Université de Harvard, par le général Marshall, ancien chef d'état-major de l'Armée américaine et devenu secrétaire aux Affaires étrangères, après la démission de M. Byrnes. Le général Marshall a déclaré qu'il proposait aux gouvernements européens de leur venir immédiatement en aide, à la condition qu'ils réalisent certains aménagements donnant des garanties à l'Amérique. Le général Marshall invitait les gouvernements européens à s'associer pour répondre à cette invitation, et pour répondre surtout aux conditions posées par cette invitation.

664. — La réponse de l'Europe. — Pour répondre à cette invitation, les gouvernements de Londres et de Paris prirent l'initiative de la réunion d'une Conférence internationale, Conférence internationale à laquelle était conviée l'U.R.S.S. : on considérait alors que l'équilibre européen serait meilleur si l'U.R.S.S. y prenait part. On sait que l'U.R.S.S., après être venue aux premières négociations, refusa d'adhérer au projet américain et que la Conférence du mois de juillet 1947 dut se contenter de réunir seize Etats européens, lesquels seuls avaient répondu d'une manière positive à l'invitation qui leur avait été adressée. Ces pays étaient : l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la France, la Grande-Bretagne, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la Suède, la Suisse, la Turquie.

Cette conférence des seize, devenue bientôt la conférence des dix-neuf par l'adjonction de l'Allemagne (zone française), de l'Allemagne (bi-zone anglo-américaine) et de Trieste (zone anglo-américaine), à donc formulé ses propositions et le 22 septembre 1947, elle a adressé au Secrétaire d'Etat américain une sorte de bilan dans lequel elle manifestait son désir de recevoir immédiatement une somme de 22 milliards 440 millions de dollars pour reconstruire l'Europe.

Cette somme a causé quelque surprise aux Etats-Unis, l'opinion publique américaine trouvant que son montant était un peu élevé. Aussi, avant de se rallier à cette contre-proposition, était-il nécessaire de réunir le Congrès américain. C'est pourquoi, en attendant, le Gouvernement des Etats-Unis a procédé à ce qu'on appelle l'organisation de l'Aide américaine, voulant dire par là qu'en attendant une décision du Congrès quant à cette somme de 22 milliards de dollars, il serait néanmoins apporté une aide immédiate à la France, à l'Italie et à l'Autriche. Cette aide fut accordée par la loi du 17 décembre qui décida d'attribuer à cet effet une somme de 522 millions de dollars. Elle comportait uniquement des dons (charbons, produits pétroliers, blé, engrais, semences, coton, soufre, produits pharmaceutiques, oléagineux et laitiers).

665. — Les grandes lignes du plan Marshall. — Le plan Marshall fut finalement adopté en vertu d'une loi signée le 2 avril 1948 par le président Truman. Il faut noter que ce que nous appelons plan Marshall était désigné

en Amérique sous le nom d'*Economic Recovery Program* (E.R.P.) : programme de reconstruction européenne.

L'aide américaine a été accordée pour quatre ans (du 1er avril 1948 au 30 juin 1952). Ce que les pays bénéficiaires du plan Marshall ont promis, c'est de déployer pendant ce laps de temps toute leur énergie pour rééquilibrer leurs balances des paiements, de façon que l'Europe ait recouvré son indépendance économique et financière le 30 juin 1952 et qu'elle puisse à cette date se passer de l'aide exceptionnelle de l'Amérique, aide qui pouvait du reste cesser avant le 30 juin 1952 si les engagements pris n'étaient pas tenus.

Le Congrès américain n'a pas fixé les crédits qu'il accorderait au total à l'Europe durant ces quatre années. Il donne des autorisations de crédit annuellement par tranches. Ainsi pour la première année 1948-1949 il a voté 4,975 milliards de dollars, la France ayant bénéficié de 1,130 milliards sur cette première tranche, en deuxième rang après la Grande-Bretagne et avant l'Italie.

Les allocations sont réparties de deux manières. Les unes sont des dons purs et simples, les autres des prêts. Les dons représentent 85 % de l'ensemble. Ils ne seront pas remboursés. La part de 15 % restant, représentant les prêts, sera remboursable en cinquante ans, les premiers remboursements ne devant pas commencer avant 1952.

666. — L'administration du plan Marshall. — L'E.R.P. est animé par deux nouvelles grandes administrations : l'E.C.A. et l'O.E.C.E. Il utilise aussi des institutions nationales déjà existantes.

a) *Un organisme distributeur : l'Economic Cooperation Administration* (E.C.A.). Il avait son siège à Washington et à Paris. L'administrateur en chef, nommé par le Sénat américain réside à Washington, mais est assisté par un « ambassadeur permanent » en Europe (Paris). L'E.C.A. devait préparer et conclure les accords particuliers avec chaque nation.

b) *Un organisme répartiteur : l'organisation européenne de coopération économique* (O.E.C.E.), qui est exclusivement européen et à son siège à Paris au château de la Muette. L'O.E.C.E., qui groupe les délégations nationales des « 18 » pays intéressés, constitue l'organe moteur de la coopération européenne. Elle a pour tâche de recenser les besoins de ses membres, de les confronter, de les

rassembler dans un programme d'ensemble pour la répartition des allocations [1].

c) *L'intervention des institutions nationales :* Ainsi les prêts négociés entre l'E.C.A. et le gouvernement bénéficiaire sont ensuite administrés par l'*Export-Import Bank.* Par ailleurs les marchandises américaines, achetées avec les dollars donnés ou prêtés, sont vendues aux consommateurs français. Les francs issus de ces ventes sont versés en France à un compte spécial du *Crédit National.* Ces sommes constituent ce que l'on nomme la *contre-valeur* du plan Marshall. Jusqu'en 1952 elles sont acquises à la France où elles doivent être utilisées (débloquées) par le gouvernement français, mais avec l'agrément des U.S.A. à deux fins essentielles : 1) la reconstruction, 2) la lutte contre l'inflation.

2° *L'Aide militaire au-delà des côtes (off shore).*

667. — Le plan Marshall a pris fin. L'aide américaine n'a cependant pas disparu. Elle prend un autre nom. Il faut savoir notamment la découvrir sous le titre nouveau de la comptabilité nationale américaine : dépenses militaires à l'étranger et transferts de fournitures et services militaires à titre de dons.

Ainsi ces *dépenses militaires* ont été les suivantes de 1952 à 1954 :

	Millions de dollars
1952.....	1.957
1953.....	2.496
1954.....	2.533

Ces dépenses englobent ce qu'on appelle les commandes « off shore », c'est-à-dire hors des côtes, ce sont les achats de matériel destinés à être utilisés par les Etats-Unis, soit transférés dans d'autres pays aux termes de programmes d'aide militaire [2].

Dans la comptabilité nationale française nous retrouvons sous le tableau *Ressources de Coopération inter-*

---

[1] On consultera avec profit les rapports annuels de l'O. E. C. E. V. notamment le 6e Rapport de l'O. E. C. E., De la reconstruction à l'expansion, mars 1955, vol. I et II, et le 7e Rapport, fév. 1956.

L'Espagne est devenue le 18e pays membre de l'O. E. C. E. en juillet 1959. (Elle a dévalué la peseta de 12 fr. 03 à 8 fr. 20). On pouvait ainsi parler de l'Europe des 18.

[2] Cf. Banque des Règlements internationaux, 25e Rapport, 1955, p. 94.

nationale la rubrique Dépenses *off shore* intéressant le secteur public dont les chiffres ont varié ainsi de 1952 1955 en milliards de francs [1] :

1952	1953	1954	1955
20	42	95	48

ART. 4. — *L'Europe à la recherche d'elle-même.*

L'assistance de l'Amérique à l'Europe a créé pour cette dernière de nouvelles responsabilités.

668. — Les devoirs de l'Europe. — L'aide accordée à l'Europe n'est qu'apparemment gratuite. Sans doute elle n'oblige pas à un remboursement formel immédiat. Mais elle comporte une contre partie : l'obligation d'une coopération européenne, qui pour n'être pas évaluée en argent serait cependant d'un prix inestimable. Les Etats-Unis pensent qu'ils seraient payés au-delà de leur apport présent, si celui-ci avait permis de réaliser pour le continent européen ce qui fait la force du continent américain : de véritables Etats-Unis.

Mais on devine la difficulté d'un pareil dessein. On a beau avoir forgé à l'usage des membres de la vieille Europe le slogan qui fait image : « S'unir ou périr », il reste précisément que du fait de son long passé l'Europe est divisée en nations qui ne sont pas uniformes, et capables de se soumettre sans heurt à une semblable discipline. Voici cependant qu'elle prend de plus en plus conscience de cette nécessité.

669. — Vers les Etats-Unis d'Europe? — Comment l'Europe pourrait-elle parvenir à équilibrer sa balance générale des comptes, c'est-à-dire produire assez pour que l'excédent de sa production sur ses besoins intérieurs lui permette de payer ses importations, si elle reste comme elle est aujourd'hui, compartimentée en de nombreux petits marchés qui souvent s'entourent de barrières douanières, de restrictions, de contingentements; en de nombreux groupes nationaux qui travaillent dans l'indépendance les uns des autres, sans coordonner leurs efforts conformément à un plan commun, et qui se font concur-

---

[1] *Cf. Rapport sur les Comptes de la Nation*, vol. I, p. 26.

rence au lieu de coopérer les uns avec les autres ? Pour exporter davantage, il ne suffit pas de produire davantage ; il faut encore trouver des acheteurs à l'étranger.

Or, les efforts déployés par les groupes nationaux de producteurs peuvent être frappés de stérilité par suite du manque de coordination. Imaginons que tous les Etats intensifient la production de la même marchandise en vue de l'exporter, par exemple des machines à écrire ou des automobiles. Ils auraient beaucoup de machines à vendre sans trouver d'acheteurs à l'étranger. Dans des conditions moins exceptionnelles, leurs exportations ne seront pas impossibles, mais seulement réduites par les apports de leurs concurrents et le travail dépensé ne sera que partiellement stérilisé. Le secrétaire d'Etat Marshall, et après lui les administrateurs de son plan, ont maintes fois insisté pour que les pays européens s'unissent et fondent une grande coopération économique entre eux. Ils en ont fait valoir les avantages : la prospérité des Etats-Unis, a dit M. Harriman, provient en grande partie du fait qu'ils ont réalisé la libre circulation des produits, des personnes et des capitaux dans le cadre d'une entité économique de grande envergure.

670. — La compensation multilatérale. — La compensation multilatérale est une manière de réaliser cette indispensable coopération. La Banque des règlements internationaux pourrait précisément jouer le rôle que joue en économie interne la Chambre de compensation des banquiers de Paris (v. *supra*, n° 133).

Une fois faites toutes les compensations partielles, c'est-à-dire les compensations bilatérales des dix-neuf Etats pris deux à deux, certains Etats auront un solde général créditeur et les autres un solde général débiteur. Supposons que le solde général d'un pays A, d'après les prévisions de l'O.E.C.E., le rende *créancier* de l'ensemble des autres pays considérés en bloc, créancier d'une somme exprimée en unités de sa monnaie nationale qui soit équivalente à x dollars ; d'un autre côté admettons que le pays A ait à recevoir p dollars, représentant la part de l'aide américaine qui lui a été attribuée par les administrateurs du plan Marshall, sur la recommandation de l'O.E.C.E., pour la même période de temps.

Le pays A recevra : 1° à titre de *pur don*, une somme de x dollars équivalente à son solde créditeur prévu, mais à la condition « qu'il s'engage à mettre sous forme

de dons une somme équivalente en leur monnaie nationale à la disposition des autres pays participants dont on escompte qu'ils seront ses débiteurs », permettant ainsi à ces derniers d'acheter en A les marchandises dont ils auront besoin.

2° Le pays A recevra en outre une somme de p dollars, pour le couvrir de la part p qui lui a été attribuée dans l'aide américaine.

Si donc les prévisions de l'O.E.C.E. quant aux montants des soldes créditeurs et des soldes débiteurs relatifs à la période considérée, se réalisent, les Etats débiteurs trouveront aisément des devises pour payer leurs achats dans les Etats créanciers, puisque les soldes débiteurs et les soldes créditeurs sont naturellement égaux.

Tels sont les principes qui commandent l'organisation économique de l'Europe. Exposons maintenant quelques-unes des premières réalisations.

671. — L'Union Européenne des paiements. — L'Union européenne de paiements a été créée le 7 juillet 1950. Le but recherché est d'aider au redressement économique des pays participant à l'O.E.C.E. et d'améliorer les conditions d'échange entre les Etats-Unis et ces pays en essayant de limiter les inconvénients de la pénurie de dollars des nations européennes. Une unité de compte a été fixée, définie par un poids d'or équivalent à celui du dollar actuel, c'est-à-dire 0 gr. 8887 (35 dollars l'once). Cette unité de compte ne pouvait être modifiée qu'en cas de dévaluation générale des monnaies européennes. Un quota a été fixé pour chaque membre de l'Union; ce quota représentait environ 15 % de ses paiements courants. Le total des quotas était égal à 3.950 millions d'unités de compte. Un quota a été fixé non pas au nom de la Grande-Bretagne, mais pour l'ensemble de la zone sterling. Ce quota s'élève à 1.060 millions d'unité de compte. Bien que la livre continue d'être librement inconvertible en dollars, la politique actuelle de la Grande-Bretagne consiste à redonner à la livre un caractère de monnaie internationale, non encore universelle certes, mais de plus en plus étendue, en lui assurant une plus grande transférabilité. Le *commonwealth* britannique forme un monde à part qui ne se confond ni avec le monde total, ni avec le monde partiel que forme l'Europe, mais qui chevauche sur ces deux aspects de l'espace

politique contemporain. Ce chevauchement marque une des difficultés majeures de la formation de l'Europe [1].

Les quotas fixaient les limites dans lesquelles des opérations de crédit pouvaient intervenir par l'intermédiaire de l'Union européenne des paiements. Une contribution de l'E.C.A. de 350 millions de dollars servait de fonds de roulement. Tous les paiements correspondant à des opérations courantes, entre pays membres de l'Union pouvaient être effectués par l'intermédiaire de l'Union. L'apurement des comptes était effectué chaque mois par la Banque des règlements internationaux, les paiements étant enregistrés pendant la période intermédiaire, par virement de compte de Banque centrale à Banque centrale.

Lorsque la dette cumulée d'un pays vis-à-vis de l'Union dépassait 20 % de son quota, une fraction croissante de cette dette était couverte par un paiement en or ou en dollars. Inversement, le pays créancier bénéficiait d'un paiement en or ou en dollars lorsque sa créance cumulée vis-à-vis de l'Union dépassait 20 % de son quota. Il fallait voir là une mesure destinée à inciter les pays débiteurs à éviter l'accumulation de leurs dettes, et à contribuer ainsi au rétablissement de la balance des comptes de l'Europe.

L'U.E.P. était un organisme provisoire qui devait disparaître lorsque les échanges auraient été libérés à 100 %, et les monnaies redevenues convertibles.

672. — L'O.C.D.E. remplace l'O.E.C.E. (Septembre 1961.) — En 1960 les ministres des dix-huit pays de l'O.E.C.E. des Etats-Unis et du Canada, se sont réunis pour rénover en l'élargissant l'O.E.C.E. Quatre experts de France, de Grèce, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, dénommés les « Quatre Sages » ont préparé cette nouvelle organisation désormais appelée O.C.D.E. : *Organisation de coopération et de développement économique* — on voit que le nom de l'Europe disparaît et que celui de *développement* s'introduit.

La nouvelle organisation différe de l'ancienne sur deux points importants : 1) Les Etats-Unis et le Canada en sont membres de plein exercice, en disposant du droit de vote au même titre que les dix-huit pays européens; 2) Elle a une tâche nouvelle : coordonner l'assistance

---

[1] Cf. *Zone sterling et Union européenne des paiements.* Etudes et conjoncture, Economie mondiale, sept.-oct., 1950, p. 14.

aux pays en voie de développement, européens et non européens.

La convention de l'O.C.D.E. signée le 14 décembre 1960 assigne à l'organisation trois objectifs principaux :

a) Réaliser la plus forte expansion possible de l'économie et de l'emploi, et une progression des niveaux de vie dans les pays membres, tout en maintenant la stabilité financière, et contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale.

b) Contribuer à une saine expansion économique dans les pays non membres en voie de développement économique.

c) Contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

673. — L'Accord Monétaire Européen. — La convertibilité monétaire externe décidée par la France à fin décembre 1958 a été également instaurée par dix autres pays d'Europe occidentale (Norvège, Danemark, Suède, Hollande, Belgique, Luxembourg, Suisse, République fédérale Allemande, Italie, Autriche). De ce fait l'U.E.P. a perdu sa raison d'être : elle a été remplacée par l' « Accord monétaire européen » (A.M.E.) qui avait été élaboré dès le 5 août 1955. Dans le cadre de cet Accord, la France pourra bénéficier, comme par le passé, de crédits de la part de ses partenaires, mais ces crédits ne seront plus automatiques, comme ceux qu'accordait l'U.E.P. Leur montant pourra être « plafonné » et leur durée devra être inférieure à deux ans.

On voit de la sorte comment l'instauration d'une convertibilité externe des monnaies est un retour progressif aux mécanismes du marché classique des changes.

Ainsi il n'y a plus de compensation mensuelle de soldes entre pays membres. Les marchés des changes fonctionnent comme sous un régime d'étalon-or et les arbitrages de devises se font par référence au niveau des taux d'intérêt. Les autorités interviennent pour établir l'équilibre des transactions et maintenir les cours dans des limites fixées. A cet effet, chaque pays-membre de l'accord peut obtenir sous forme d'avances temporaires les monnaies de ses partenaires suivant ses besoins; chaque fin de mois, la Banque des Règlements Internationaux établit les comptes des dettes et des créances de

chaque participant. Ces comptes sont dressés en dollars d'après les cours acheteur et vendeur fixés officiellement. Le solde est réglé en or par le débiteur au créancier.

674. — Le développement et l'élargissement des Unions douanières. — Ces efforts rejoignent ceux qui ont donné naissance aux unions douanières (v. plus haut, n° 505) [1]. Avant d'arriver à une union européenne totale, on a été amené à diviser les difficultés, c'est-à-dire à s'en approcher par étapes progressives, en réalisant des unions partielles intra-européennes. On peut signaler à ce titre comme première étape la constitution en 1944 d'une union entre la Belgique, les Pays-Bas (Néerlande) et le Luxembourg qui s'est appelée d'un nom symbolique et synthétique le *Benelux*, et qui a précisément unifié les droits de douane dans ces trois pays.

Des pourparlers ont été engagés pour constituer une union douanière franco-italienne. Un traité d'union a même été signé le 26 mars 1949 (Cf. *Conseil économique, Etudes et travaux, Union douanière France-Italie*). D'autres projets ont vu le jour : on a parlé d'un *Fritalux* (Union France-Italie-Benelux), d'un *Uniscan* (Union Royaume-Uni-Sandinavie). On pourrait de la sorte voir se rapprocher dans des unions de plus en plus vastes ces premières unions, limitées d'abord aux pays les plus proches. Ainsi les plénipotentiaires de cinq Etats (France, Grande-Bretagne, Belgique, Hollande, Luxembourg) ont signé le 17 mars 1948 le *pacte de Bruxelles* qui les unit sur le triple plan économique, politique et militaire. Les parties contractantes se déclarent dans l'article 1er « convaincues de l'étroite solidarité de leurs intérêts et de la nécessité de s'unir pour hâter le redressement économique de l'Europe ». Elles « organiseront et coordonneront leurs activités économiques en vue d'en porter au plus haut point le rendement par l'élimination de toute divergence dans leur politique économique, par l'harmonisation de leur production et par le développement de leurs échanges commerciaux ».

Dans une conférence tenue à Messine en juin 1954 les six ministres des Affaires étrangères des pays adhérents à la C.E.C.A. ont décidé d'ouvrir des négociations en vue d'établir une union douanière européenne. Ces

---

[1] R. COURTIN, *Le problème de l'Union économique douanière, Rev. d'économie politique*, mai-juin 1948, p. 366.

négociations commencées à Messine se sont poursuivies en 1955 et 1956 aux conférences de Bruxelles et de Venise.

Mais une unification économique réalisant cette harmonisation exigerait bien autre chose qu'une simple uniformisation des régimes douaniers, cependant déjà difficile. Elle impliquerait notamment une unification des régimes fiscaux des pays considérés, une unification des régimes d'emploi et de travail (résorption du chômage), on pourrait même ajouter l'unification des genres de vie et des conceptions politiques générales. Malgré le rapprochement géographique, les disparités consacrées par l'histoire entretiennent dans la vieille Europe une hétérogénéité de structure et d'habitudes qui ne facilite pas cette tâche.

675. — La C.E.C.A. (Communauté européenne de charbon et acier) première étape d'une organisation commune générale. — Nous avons déjà donné les traits essentiels de cet important organisme (v. t. I, p. 326, nº 405). Il s'agit d'en redire à cette place tout l'intérêt. Le charbon et l'acier se présentaient comme les deux premiers produits les plus uniformes pour la réalisation d'un *pool* européen, pour la première mise en place d'une *institution supranationale* et le fonctionnement d'un *marché commun*. Ce fut le mérite du président Schuman de le comprendre.

Le bilan présenté par M. René Mayer, le premier successeur à la présidence de la Haute autorité de M. Jean Monnet, en octobre 1955, a montré les réalisations de la C.E.C.A. : la fixation des barêmes de prix pour le charbon (détermination de prix de zones et réduction des subventions), la suppression progressive des mesures discriminatoires et l'uniformisation des tarifs de transport, la réadaptation des travailleurs et en particulier des mineurs licenciés, l'importation de charbon américain pour combler le déficit charbonnier en Europe.

La C.E.C.A. n'est qu'une première figure d'un marché commun général qui permette la libre circulation des biens, des services, des capitaux, de la main-d'œuvre, et qui institue un fonds d'investissements destiné à promouvoir l'expansion économique.

676. — La Communauté économique européenne (C.E.E.) (Marché commun). — A la suite des efforts évoqués plus haut un traité d'une importance majeure a

été signé à Rome le 25 mars 1957. Les signataires du Traité de Rome sont les six pays qui avaient déjà constitué la C.E.C.A., cette première communauté réduite dont nous venons de dire les caractères (France, Italie, Belgique, Hollande, Luxembourg, République fédérale de Bonn). C'est l'Europe des Six qui forme un ensemble dont les cartes nous donnent l'assemblage, de 160 millions d'habitants, totalisant 20 % du commerce mondial; ensemble aussi important que l'U.S.A. ou que l'U.R.S.S. La capitale de la Communauté est provisoirement fixée à Bruxelles.

De multiples analyses ont déjà été données de ce traité aux 248 articles qui constituent en même temps qu'une communauté économique, une organisation européenne de l'énergie atomique déjà popularisée sous le nom d'Euratom[1].

Marché commun et Zone de libre échange. — Il convient de bien comprendre la différence entre ces deux expressions. Une zone de libre échange est une zone groupant des pays dont le tarif extérieur demeure propre à chacun, tandis que les tarifs intérieurs disparaissent. Dans un marché commun il y a non seulement disparition des tarifs intérieurs, mais application à l'extérieur d'un tarif uniforme. L'appellation de marché commun est ambiguë. Un marché « non commun » serait celui où ne régnerait aucune règle juridique d'organisation et de fonctionnement, un marché « pur », anonyme, indifférent, universel, un peu au sens de Walras. Il s'agit de savoir si la notion de marché est ainsi exclusive, comme si un marché devait uniquement obéir à des mécanismes aveugles (ce qu'on appelle précisément les « mécanismes de marché »). A côté de simples mécanismes nous savons bien (v. t. I, nos 543, 576) qu'il faut considérer dans la formation d'un prix des anticipations, des projections, des volontés organisatrices d'un développement. L'Europe des Six a précisément la vocation (pas encore pleinement consciente) d'organiser un marché adapté à un développement équilibré d'un ensemble non homogène[2].

Les objectifs de la Communauté. — L'objectif suprême est d'arriver à supprimer les droits de douane intérieurs à la communauté. Mais cette suppression ne se fera pas

---

[1] Cf. Le marché commun et ses problèmes, R. E. P., n° 1, janvier-février 1958, L'intégration européenne, Revue Economique, mars 1958.
R. MAURY, L'intégration européenne, Sirey, 1958.
L. de SAINTE-LAURETTE, Le marché commun, Colin, 1958.

[2] Cf. H. GUITTON, *L'Europe et la Théorie Economique*, in R. E. P., 1958, n° 1.

brutalement, en une fois. Des étapes de transition sont prévues. A partir du tarif de base du 1er janvier 1957, trois étapes sont prévues dont chacune est en principe de 4 ans. Un premier abaissement de 10 % est effectué le 1er janvier 1959. Des clauses dites de sauvegarde permettent de prolonger à 15 ans la période dite de transition. Un échelonnement est organisé pour l'élimination des restrictions quantitatives, pour l'établissement de la libre circulation des hommes et des capitaux, et pour l'établissement d'un tarif extérieur commun.

Les « mécanismes du marché concurrentiel » ne s'appliquent pas aux prix agricoles pour éviter de bousculer les équilibres humains de l'agriculture européenne. Des prix minima seront fixés dans chaque pays, une préférence d'achat devant être assurée au moyen d'accords et de contrats à long terme, pour des quantités à débattre et à un prix égal au prix national.

Les accords de cartel, ainsi que la pratique du dumping sont interdits. Sont interdites aussi les mesures de discrimination et de subventions accordées par les Etats dans la mesure où elles affectent les échanges internes de la Communauté.

Les institutions de la Communauté. — Les trois communautés : C.E.E., C.E.C.A., EURATOM, ont des organismes communs. L'idée directrice est qu'un pouvoir supranational doit être institué, destiné à assurer le libre fonctionnement d'une concurrence équilibrée. Les institutions sont les suivantes : une *Assemblée*, un *Conseil*, une *Cour de justice*. Le Conseil est le véritable organe de décision. Ses décisions sont prises ou à l'unanimité, ou à la majorité des 2/3.

Une *Commission* de 9 membres prépare et exécute les décisions du Conseil. Un *Comité* économique et social représentant les catégories de la vie économique et sociale joue un rôle consultatif.

Un *Fonds social* européen a pour mission de promouvoir à l'intérieur de la communauté les facilités d'emploi, la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs.

Une *Banque européenne* d'investissement a pour mission de contribuer, par appel aux marchés des capitaux et à ses ressources propres, au développement de l'ensemble intégré. Un *Comité monétaire* est destiné à coordonner les politiques monétaires des Etats membres.

Enfin, en ce qui concerne les relations de l'Europe et de l'outre-mer, le traité de Rome n'a pas manqué de poser un certain nombre de règles : les dispositions relatives aux échanges européens sont applicables à l'Algérie (en particulier pour l'organisation des marchés agricoles). Un *Fonds de développement* pour les pays et territoires d'outre-mer est créé. Il ne peut pas y avoir un développement équilibré de l'Europe qui ne soit pas associé à un développement des pays moins avancés. C'est en particulier le problème de l'Eurafrique.

677. — L'Europe des Sept. — L'A.E.L.E. (*Association économique de libre échange*). — Lors de la création du marché commun la Grande-Bretagne ne crut pas de son intérêt d'y adhérer. Elle ne voulait pas appliquer aux autres pays du *Commonwealth* le tarif extérieur commun, désirant sauvegarder le régime préférentiel. Mais par ailleurs elle ne voulait pas non plus rester totalement en dehors du mouvement d'intégration européenne.

C'est pourquoi la Grande-Bretagne fut à l'origine de la création de la zone dite de libre échange. En juillet 1959 les ministres de sept pays, l'Autriche, le Danemark, la Suède, la Suisse, la Norvège, le Portugal et le Royaume-Uni, se mettaient d'accord pour la réduction des droits de douane. Ce fut la création de l'A.E.L.E. donnant existence à ce qu'on a appelé l'Europe des Sept.

678. — La Grande-Bretagne en face du marché commun. — La Grande-Bretagne avait pensé que l'Europe des Sept aurait réussi à infléchir le sens du marché commun et à le transformer en une vaste zone de libre échange qui aurait rassemblé les Six et les Sept. C'est l'influence inverse qui a prévalu. M. Macmillan a annoncé le 31 juillet 1961 la décision de la Grande-Bretagne de négocier avec les Six son admission dans le Marché Commun. M. Wilson, le premier ministre travailliste, a poursuivi cette politique. M. Heath les a fait aboutir (1972). L'Europe se trouvera ainsi consolidée avec 300 millions d'habitants, contre 210 en U.R.S.S. et 180 aux U.S.A.; elle représentera une puissance industrielle considérable.

Le Marché commun avec l'Angleterre ne gardera tout son sens que s'il demeure une véritable unité économique, et bientôt politique, comme l'ont voulu les signataires du Traité de Rome.

ART. 5. — *Le régime monétaire de la Communauté française.*

La Zone franc.

679. — Depuis les grandes guerres mondiales, nous avons bien compris que la suppression de la libre convertibilité des monnaies entre elles, avait conduit le monde à se segmenter. Des zones de relative homogénéité monétaire se sont ainsi constituées. Avant 1939, on parlait de *blocs* (Bloc-or, Bloc-sterling). Depuis 1940 on se sert du terme de *zones monétaires*. Nous avons déjà parlé des zones (*supra* n° 429) en déterminant la structure du commerce extérieur de la France : outre les deux grandes zones, zone dollar, zone sterling, il faudrait aussi évoquer la zone rouble (cf. J. Marczewski, *Planification et croissance des démocraties populaires*, 1956; depuis le 1er mars 1950, 1 dollar = 4 roubles).

Si toutes les monnaies redeviennent librement et totalement (à l'intérieur comme à l'extérieur) convertibles les unes dans les autres, alors il n'y aura plus de zones monétaires. Ce n'est pas le cas.

Nous voulons donner quelques précisions sur l'état actuel de la *zone franc* [1].

La destinée de la zone franc est liée à celle de la *Communauté française* telle qu'elle a été définie par la *Constitution de 1958*. Il n'entre pas dans le cadre de ce *Précis* d'analyser cette Constitution. Il suffit de rappeler les grands traits de la structure de cette *Communauté* [2] :

4 *Départements d'Outre-Mer :* la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane, la Réunion.

Onze *Etats membres de la Communauté* issus de l' « Union française » et organisés en républiques : Mauritanie, Sénégal, Soudan, Niger, Haute-Volta, Côte d'Ivoire, Dahomey, Gabon, Congo, République centrafricaine (ex-Oubanghi), Tchad et la République de Madagascar.

Les anciens *Territoires d'Outre-Mer* qui ont demandé le maintien de leur statut sont : Archipel des Comores,

---

[1] BLOCH-LAINÉ et divers, *La zone franc*, 1956. La zone franc en 1957. Cinquième rapport annuel du Comité Monétaire de la zone franc.

G. LEDUC, *L'organisation de la zone franc, Evolution récente et vues d'avenir*, R. E. P., mai-juin 1959.

P. MOUSSA, *Fonctionnement et équilibre de la zone franc*, R. E. P., mai-juin 1959.

[2] P. F. GODINEC, *Droit d'Outre-Mer*, tome II, *Les rapports actuels de la France et des Pays d'Outre-Mer*, 1960.

Côtes des Somalis, Saint-Pierre-et-Miquelon, Nouvelles Calédonies et dépendances, Polynésie française.

Le Sahara ne forme pas une entité politique. *L'Organisation Commune des Régions Sahariennes* (O.C.R.S.) est une création de caractère purement administratif.

Un nouvel Etat, la Guinée s'est placée, dès le départ, en dehors de la communauté, tout en déclarant demeurer membre de la zone franc (accord du 7 janvier 1959). Les deux Etats du Togo et du Cameroun jusqu'ici placés sous le régime d'une tutelle internationale dont l'exercice était confié à la France, accèdent à l'indépendance (1960). Quant à la Tunisie et au Maroc, c'est chose faite depuis 1955 pour la Tunisie et depuis 1956 pour le Maroc.

Ainsi la zone franc intéresse toute la Communauté, mais elle la dépasse, puisqu'elle comprend des Etats qui n'en font pas partie. De là la difficulté à rendre compte du fonctionnement de cette zone. La zone se caractérise de 4 manières[1] :

a) application d'une réglementation des changes unique et la mise en commun de la disponibilité en devises. Celles-ci sont remises à l'office des changes à Paris;

b) inconvertibilité sans limite des monnaies auxquelles le franc français métropolitain sert de gage et d'étalon :

c) fixité de principe des définitions des francs d'outre-mer et des francs métropolitains.

En dehors du franc de Djibouti qui est échangeable en dollars et ne fait pas partie de la zone, les parités des divers francs circulant dans la zone sont définies de la manière suivante depuis l'alignement monétaire du 17 octobre 1948 :

le franc A.F.N. (Afrique française du Nord) s'échange unité contre unité avec le franc métropolitain;

les francs encore dénommés « coloniaux » sont le franc C.F.A. (colonies françaises d'Afrique) valent 2 fr. métropolitains;

le franc C.F.P. (colonies françaises du Pacifique) vaut 5,48 fr. métropolitains.

Ces francs ont suivi la nouvelle définition du franc de décembre 1958. Le dinar tunisien n'a pas adopté au contraire la dévaluation de 1958.

---

[1] M. Byé, Précis, *op. cit.*, p. 412. Il convient de bien prendre conscience que sous le terme de « communauté » existent deux réalités : la *Communauté économique européenne*, et la *Communauté politique française.*

d) existence d'un *Comité monétaire* de la zone franc créé en 1951 et fonctionnant auprès de la Banque de France.

Comme l'a fort bien souligné M. Byé, l'avenir de la zone franc est lié au problème de l'harmonisation des croissances et des politiques économiques des pays intéressés. Le développement de l'Afrique est ainsi lié au développement de l'Europe.

680. — De l'union douanière à la communauté économique. — La réalisation progressive de l'union douanière prévue par le Traité de Rome et les décisions d'accélération du 1er janvier 1961 et du 1er juillet 1962 s'est poursuivie.

Au 1er janvier 1966, les droits résiduaires sur les produits industriels ne représentent plus que 20 % de leur niveau de base (1957) et 35 à 40 % pour les produits agricoles. Les contingentements à l'importation ont été supprimés entre les six dès la fin de 1961 avec 8 ans d'avance sur les stipulations du Traité.

Tous les droits sur les produits industriels seront abolis le 1er juillet 1968.

Afin d'éviter que des discriminations puissent subsister après la suppression des droits, les six ont adopté un régime commun pour l'imposition à la T.V.A., et ont décidé l'aménagement de leurs monopoles pour la fin de la période transitoire (1969). Il reste à supprimer les obstacles constitués par les règlements techniques.

Le tarif extérieur commun a été progressivement adopté. Il est en place depuis le 1er juillet 1968.

Des efforts ont d'autre part été entrepris pour que se réalise progressivement la libre circulation des personnes et des capitaux; ils visent à instaurer la liberté d'établissement et à créer un véritable marché financier européen.

C'est par l'application de politiques économiques communes qu'une union économique véritable succédera à l'union douanière.

A la mise en place d'une politique agricole (janvier 1962 et mai 1966) et d'un début de politique des transports, s'est ajoutée l'adoption, en février 1967, d'un programme de politique économique à moyen terme pour la période 1966-1970.

Enfin le traité du 8 avril 1965 a prévu la fusion des 3 exécutifs (C.E.E., C.E.C.A., Euratom). Une commission unique est entrée en fonction dès juillet 1967.

ART. 6. — *Vers un nouvel ordre monétaire international.*

Depuis ces dernières années on a pris conscience que l'organisation du système monétaire international commandait, menaçait parfois la prospérité mondiale. Aussi les spécialistes consacrés à ce problème, universitaires, homme d'affaires, banquiers, hommes d'Etat ont proposé une réforme du système né des circonstances. Il convient de faire le point de ces multiples projets [1].

681. — Monnaie-Clé ou Banque centrale mondiale? — On peut hésiter entre deux types de solution : le système de la monnaie-clé, l'institution d'une banque centrale supranationale.

1° *L'élargissement du système de la monnaie-clé.*

Nous disons élargissement car ce système est celui qui existe avec la prédominance qu'a prise le dollar dans l'univers contemporain. Un paradoxe est du reste ici à noter : c'est grâce à un fait en soi défavorable pour les U.S.A., à savoir le déficit de la balance des paiements américaine, que de 1952 à 1962, 7,2 milliards de dollars ont quitté l'Amérique pour constituer les réserves des pays européens. Si les U.S.A. résorbaient leur déficit, la principale source de gains ou devises pour le reste du monde disparaîtrait, le dollar cesserait d'être une monnaie-clé.

Pour élargir le système il faudrait donc que des mécanismes soient prévus pour que des avoirs supplémentaires en monnaie de réserve parviennent entre les mains des autres pays. Mais que ce soit le dollar ou une autre monnaie, pour être acceptée comme monnaie de réserve, une monnaie doit être *forte*, en ce sens que personne n'escompte sa dévaluation; mais il faut aussi qu'en un autre sens, cette monnaie soit *faible*, c'est-à-dire qu'elle soit la monnaie d'un pays dont la balance des paiements soit déficitaire. Et voilà qui est contradictoire, la contradiction peut être levée par des accords de troc monétaire *(currency swaps)*. L'efficacité du système est liée à la détermination du taux de change appropriés, et au fait de savoir si la « monnaie-clé » est surévaluée ou sous-évaluée par rapport aux conditions de marché. La seconde solution, si elle s'avère possible, semble meilleure.

---

[1] **Cf. F. MACHLUP, « Plans for the Reform of the International Monetary system », *Special Papers in International Economics*, n° 3, Princeton, 1962.**

2° *L'institution d'une banque centrale mondiale.*

Il s'agirait de transformer le F.M.I. en banque centrale qui jouerait vis-à-vis des banques centrales nationales le rôle que celles-ci remplissent sur le plan national à l'égard des banques commerciales. Diverses propositions ont été faites en ce sens notamment par Angell, Zolotas, Roosa, Balogh, Harrod... Mais le projet le plus connu et le plus complet émane de Robert Triffin [1].

Il ne s'agit pas de créer une banque internationale qui émettrait des billets gagés sur l'or, l'or du monde étant concentré dans cette banque. Un des mérites de Triffin a été de montrer que même aux plus beaux jours ce que l'on a appelé l' « étalon-or » n'a pas été une perfection. Sans doute le système a apporté un siècle de stabilité monétaire, mais n'ont joui de cette stabilité que les nations évoluées d'Europe et d'Amérique; les autres, au contraire, ont souffert de multiples dévaluations. Et comme l'a écrit Dieterlen : « on oublie un peu trop que les crises périodiques de surproduction, telles qu'on les appelait avant la première guerre mondiale, furent en même temps des crises de sous-liquidités qu'accompagnaient des kracks bancaires retentissants. L'équilibre se rétablissait, mais à quel prix ! Un chômage non recensé, mais dont les victimes pâtissaient dans leur chair. Des faillites de maisons honorées, vraisemblablement honorables, qui alimentaient la chronique mondaine. Un taux de croissance relativement lent. Il n'y avait pas là de quoi pavoiser, et les contemporains ne pavoisaient pas. Tout cela les chroniqueurs nostalgiques de ce qu'ils appellent l'ordre monétaire le passent sous silence, ou le nient [2]. »

Ce qu'il y avait de louable dans le système de l'étalon-or, ce n'est pas un automatisme prétendu naturel, c'est le respect d'une certaine discipline, de certaines « règles du jeu ». Ce sont de nouvelles règles du jeu qu'il convient de définir en même temps que l'on créerait une Banque centrale mondiale. Il ne s'agit pas d'abandonner l'or, ni de le démonétiser, ni de le réévaluer. Il ne s'agit pas

---

[1] Sur tous ces points on se reportera à P. TABATONI, « Problèmes de l'organisation monétaire internationale », Rapport au Congrès des Economistes de langue française, mai 1963, publié par la *Revue d'économie politique* — et R. TRIFFIN, « Gold and the Dollar Crisis » Yale University Press, 1961, traduit en français sous le titre *L'or et la crise du Dollar*, P.U.F., 1962. En 1964, TRIFFIN a mis au point ses idées dans un nouvel ouvrage paru aux Etats-Unis, intitulé : *L'évolution du système monétaire international : nouvelle appréciation de son histoire et perspectives futures.*

[2] P. DIETERLEN, Un marché monétaire parallèle : l'Euro-Dollar, *Bulletin S.E.D.E.I.S.*, n° 869, 20 novembre 1963, p. 9.

non plus de faire reposer toute la pyramide des liquidités sur la seule pointe d'une monnaie-clé (livre ou dollar). L'or ne peut plus être à la disposition prédominante de telle ou telle grande nation. Des dévaluations surprises, celles qu'avait suspectées Bretton-Woods demeurent de moins en moins pensables. Triffin, sans aller jusqu'à créer un Clearing International obligatoire, pour les parties contractantes, propose que chaque pays détienne 20 % ou 30 % de ses réserves en dépôts au Fonds, le Fonds pouvant refuser un remboursement en or au pays qui désirerait réduire ses dépôts. Le Fonds fonctionnerait comme un pool central de l'or et il pourrait procéder à des opérations d'open market ou à des découverts pour créer ou réduire ses dépôts. La création de dépôts serait liée à un taux de croissance de l'économie, 3 % par exemple.

D'autres auteurs ont songé à un système monétaire international de type fédératif. Puisqu'il n'y a pas Banque unique et monnaie unique sans pouvoir unique, et puisque une souveraineté nationale, aussi prestigieuse qu'elle soit, ne peut pas se confondre avec la souveraineté mondiale, quand on ne sait pas qui choisir comme chef, l'ensemble des nations pourraient former une communauté qui tienne lieu d'autorité. C'est à ce titre que le projet du gouverneur Zolotas, d'un étalon à plusieurs monnaies mérite examen *(multi-currency standard)*.

Puisque le système fondé sur une seule monnaie-clé est vulnérable par nature, de même que l'on associait autrefois deux métaux [1] pour constituer la base d'un système national (le bi-métallisme), pourquoi ne pas utiliser deux et même plusieurs monnaies-clé comme base d'un système de liquidités généralisées, en additionnant ainsi plusieurs liquidités nationales. Au lieu d'augmenter de la sorte l'instabilité de l'ensemble, on peut raisonnablement penser qu'une sorte de compensation, d'assurance mutuelle, résulterait de ce fédéralisme des liquidités.

682. — L'heure d'une seule monnaie internationale n'est pas encore venue. — Quand on se remémore ce qui s'est passé à l'intérieur d'une seule nation jusqu'à la création d'un seul Institut d'émission, les difficultés et les longueurs du passage de la multiplicité des mon-

---

[1] A. MARSHALL avait eu en son temps l'idée d'une monnaie polymétallique c'est-à-dire convertible en un certain poids d'or, *plus* tel poids d'argent, plus éventuellement tel poids d'autres métaux comme le platine ou même le nickel.

naies régionales à l'unité de la monnaie nationale, on devine bien que le passage des monnaies nationales à la monnaie mondiale sera encore plus difficile, peut être une utopie, à cause des heurts des souverainetés.

En tout cas il ne faut pas trop tôt faire l'ange si l'on ne veut pas risquer de faire trop vite la bête. Il ne faut pas brûler les étapes. Il ne faut pas vouloir le tout avant d'organiser les parties. En particulier il y a une partie du tout qui mérite un particulier effort : c'est la partie Européenne. R. Triffin a proposé la création d'un FONDS EUROPÉEN DE RÉSERVE qui pourrait imiter le système américain du FEDERAL RESERVE BOARD, chaque pays s'engageant par exemple à laisser au Fonds 10 % du total de ses réserves. Le Fonds pourrait progressivement se transformer en Banque de réserve : les diverses monnaies de l'Europe seraient stabilisées les unes par rapport aux autres. Plus tard une unité de compte européenne serait créée, chacune des banques centrales nationales pourrait ouvrir des comptes en cette unité, puis émettre des billets en cette unité, et de fil en aiguille on s'acheminerait vers une seule monnaie européenne, émise en fin de compte, par une seule autorité monétaire européenne, de type fédératif par exemple.

Il y aurait lieu de penser et d'organiser de la même manière les monnaies de la communauté Africaine. Progressivement on pourrait tendre, mais en longue durée seulement, vers une seule monnaie internationale. A cette monnaie suprême on a déjà donné un nom : ce serait le *bancor*. Signalons pour achever l'analyse un projet proposé par Hart, Kaldor et Tinbergen relatif à ce bancor [1].

Ces auteurs pensent que la meilleure solution au problème monétaire n'est ni dans la voie d'une extension du système à monnaie-clé, ni dans celle d'une création d'une monnaie-papier mondiale qui s'appuierait sur l'engagement des pays membres, mais dans la « monétisation » des biens autres que l'or, pour jouir d'une plus grande élasticité de l'offre mondiale des moyens monétaires.

C'est la vieille idée d'une monnaie gagée sur les produits de base qu'avaient proposée dès 1875 S. Jevons [2], et plus récemment Benjamin Graham [3]. Il n'y a plus de

---

[1] Albert G. HART, Nicholas KALDOR, Jan TINBERGEN, « Une nouvelle monnaie internationale : Le bancor », *Bulletin S.E.D.E.I.S.*, Futuribles, n° 885, 1er mai 1964.

[2] W. S. JEVONS, *Money and the Mechanism of Exchange*, 1875.

[3] Benjamin GRAHAM, *Storage and Stability*, 1937 et *World Commodities and World Currency*, 1944.

raison de restreindre la base d'une monnaie à un petit nombre de métaux précieux. Cette idée est une survivance historique d'une époque où les espèces métalliques étaient un instrument d'échange universel. Aujourd'hui on se demande s'il ne convient pas d'adopter comme base monétaire un assortiment assez large de produits, pour que la valeur du stock en réserve ne constitue qu'une *fraction* de la production et de la consommation mondiales d'une année, au lieu d'en représenter, comme dans le cas de l'or, un *multiple*. Un étalon monétaire gagé sur des produits primaires représentant 5 à 10 % de la production mondiale lierait la valeur de la monnaie à la valeur des produits de base, et serait à la fois facteur de stabilité et d'expansion.

683. — La controverse sur les liquidités internationales. — La controverse sur le problème des liquidités internationales a abouti, en gros, à trois interprétations principales :

1° *Thèse de Rueff :* dans la mesure où la balance américaine des paiements est durablement déséquilibrée — le dollar étant un instrument mondial de réserve — les règles monétaires normales sont faussées car rien n'oblige les Américains, qui peuvent régler un déficit en dollars au lieu de le régler en or, à rééquilibrer une balance. De là vient un excès de liquidités internationales, source d'inflation. La solution convenable consiste à revenir à un système fondé sur la discipline de l'or, ce dernier étant alors réévalué, ce qui correspondrait en fait à une dévaluation du dollar.

2° *Thèse de Triffin :* le déséquilibre de la balance des paiements américaine est dangereux car le stock d'or des Etats-Unis, malgré tout, diminue. Ce déséquilibre, cependant, est créateur de liquidités internationales; si les Etats-Unis prenaient des mesures pour rééquilibrer leur balance, ALORS apparaîtrait un danger de pénurie mondiale de liquidités.

Triffin propose donc un plan de création automatique de liquidités (apparenté au plan Keynes de création d'un bancor) selon des modalités que lui-même et différents auteurs se sont appliqués à préciser (plan Day, plan Stamp).

3° *Position du F.M.I. :* Ces deux plans comportent des dangers; le plan Rueff aboutirait à une rigidité excessive, peut-être à une récession mondiale par manque de liquidités; le plan Triffin pourrait encourager le

laxisme en matière de gestion des finances publiques dans la mesure où la création des liquidités supplémentaires serait automatique.

Le F.M.I., au contraire, a l'avantage d'exister et de fonctionner correctement. Ses principaux membres ont montré à l'issue de la réunion de Vienne qu'ils étaient capables de faire face aux problèmes nouveaux en créant par l'accord de Paris. le « Club des Dix » (France, U.S.A., Royaume-Uni, Allemagne occidentale, Italie, Belgique, Pays-Bas, Suède, Canada, Japon). Sans doute le F.M.I. est-il le plus habilité à prendre des mesures pour parer à toute pénurie éventuelle de liquidités.

Les discussions autour des différents plans se sont poursuivies avec vigueur tant au sein des Six du marché commun qu'au sein du groupe des Dix, ou qu'au F.M.I.

Le débat semble maintenant être circonscrit à l'opposition de deux thèses : l'Europe des Six voudrait qu'en cas de pénurie de liquidités dûment reconnue les membres du F.M.I. aient la possibilité d'avoir accès à des tranches de CRÉDITS supplémentaires et qu'en tout cas, les Six disposent d'une « minorité de blocage » au sein du F.M.I. Les Américains préféreraient un droit de tirage automatique qui apparenteraient les nouvelles réserves à une *monnaie* supplémentaire. C'est le problème des *Droits de tirages spéciaux* (*supra*, nº 651 *ter*).

Tout le problème est évidemment de définir avec précision une pénurie de liquidités et de parvenir à distinguer nettement monnaie et crédits.

Comme on le voit la monnaie internationale demeure à l'état de projet. En essayant de réguler les liquidités internationales les hautes autorités monétaires organisent ce qui tient lieu de monnaie internationale. C'est une sorte de surveillance multilatérale, une discipline internationale qui vise à soustraire le monde aux instabilités des monnaies nationales. Surveillance et discipline qui peuvent être considérées ou comme des compromis pour éviter une solution franche, ou comme des tentatives pour s'approcher de l'unité.

684. — Vers un nouveau Bretton Woods. — Les événements du 15 août 1971 (*supra* nº 651 *quater*) ont posé le problème d'une refonte du système monétaire de Bretton-Woods. Ce qu'on a appelé le *Gold Exchange Standard* et l'hégémonie du dollar ont pris fin. Le dollar ne peut plus être considéré comme la principale mon-

naie de réserve du monde, tenant lieu en fait de monnaie internationale. C'est vers l'institution de cette monnaie internationale que le monde doit tendre. De multiples rencontres entre les grandes puissances ne cessent, de mois en mois, de se produire. La plus fameuse a été sans doute celle des Açores (18 décembre 1971) entre le président Pompidou et le président Nixon. Elle a donné lieu à une nouvelle définition des parités. Tandis que le dollar est implicitement dévalué de 7,89 % le franc et la Livre sont inchangés. Les autres grandes monnaies sont réévaluées par rapport à l'or :

le franc belge et le florin	de 2,76 % ;
le D. mark	de 4,61 % ;
le franc suisse	de 4,61 % ;
le yen	de 7,66 %.

Ces parités sont en principe fixes, mais la marge de fluctuations (prévue par Bretton Woods) est élargie. Les écarts admissibles en plus ou en moins autour de la nouvelle parité ont été portées de 1 % à 2,25 %.

685. — Un Plan Marshall à rebours? — Jacques Rueff a lancé cette idée d'un Plan Marshall [v. *supra*. nº 668] à rebours[1]. Depuis plus de dix ans il propose que les réserves d'or des Etats-Unis soient réévaluées sur la base de 70 dollars l'once — le marché a du reste dépassé cette suggestion, puisque le prix de l'or oscille en 1973 autour de 100 dollars. Sur la base de 70 dollars l'once, la réserve d'or des Etats-Unis produisait une plus-value d'environ 10 milliards de dollars, et celle de tous les autres pays de l'Occident y compris les institutions internationales, une plus-value de 31 milliards de dollars. Par une nouvelle convention internationale les Etats s'engageraient à offrir aux Etats-Unis, sous forme de prêts à long terme à très bas taux d'intérêt, la plus-value libérée par la réévaluation des réserves. Grâce à cette réforme J. Rueff estime que l'opération mettrait fin à la désagrégation du système monétaire, permettrait de supprimer le déficit de la balance des paiements américaines, le retour à des relations internationales sans peur et équilibrées. Le monde retrouverait ce bien inestimable qu'est « le silence de la monnaie ».

---

[1] **Jacques Rueff, « La réforme du système monétaire international »** ***Pour un succès immédiat et certain,*** **Plon, 1973 ; v. également mais en sens différent A. et T. Grjebine,** ***op. cit.***

686. — Le franc flottant (19 janvier 1974). — Ce nº 686 vient en complément du nº 191 *ter* et du nº 650 *bis*. Les développements présentés au nº 650 *bis* se trouvent momentanément caducs du fait d'une décision inattendue prise le 19 janvier 1974 par le gouvernement français, qui a renoncé au principe qu'il proclamait depuis plusieurs années : celui de la parité fixe des changes, à l'intérieur du moins de marges étroites qualifiées de " serpent " communautaire.

La France a suspendu ainsi pour six mois l'obligation pour la Banque de France d'intervenir sur le marché des changes, c'est-à-dire de fournir des devises provenant de nos réserves contre des francs présentés sur le marché des changes. Cette mesure a été prise à la suite de la crise pétrolière et de l'énorme hausse des prix pétroliers qui vont déséquilibrer les balances des paiements des pays occidentaux importateurs de pétrole, en vue de réserver précisément les devises disponibles au paiement du déficit de la balance et non pas au maintien de la valeur du franc.

Le franc va donc désormais flotter, dans les limites discrétionnaires fixées par le pouvoir, qui ne s'engage plus à respecter des parités rigides officielles. Ce n'est pas en soi une dévaluation légale, mais c'est une dévaluation de fait au gré des offres et des demandes. Il est peu probable qu'au bout des six mois annoncés le franc qui a déjà perdu quelques jours après la décision, 5 % de sa valeur, la recouvre. A ce moment il conviendra de décider si la dévaluation de fait se transforme en dévaluation légale.

Le franc est donc devenu flottant comme la plupart des grandes monnaies du globe : le dollar américain, le dollar canadien, la livre britannique, la lire italienne, le yen et même le franc suisse.

Comment dans ces conditions se convaincre que l'on ne s'éloigne pas de la rénovation du système monétaire international dont cependant on ne cessait de répéter qu'elle était une nécessité, la seule manière de revenir à des échanges sains, à des mouvements de capitaux non fébriles et à un équilibre durable des changes.

TABLE ANALYTIQUE SOMMAIRE

(Les chiffres renvoient aux pages du volume.)

CINQUIÈME PARTIE

LA MONNAIE ET LE CRÉDIT

INTRODUCTION

Section I. — Le problème de la monnaie. 9
§ 1. Échange avec monnaie et échange sans monnaie. 9
§ 2. Qu'est-ce que la monnaie ? 11

Section II. — Le problème du crédit. 16
§ 1. Qu'est-ce que le crédit ? 16
§ 2. Les modalités du crédit 17
§ 3. L'évolution du crédit 20

Section III. — La conjonction des deux problèmes. 21

TITRE I. — *LE SYSTÈME BANCAIRE ET FINANCIER*. 27

Chapitre premier. — VUE GÉNÉRALE SUR LES TITRES ET LES INSTITUTIONS DE CRÉDIT. 28

Section I. — Marché financier et Marché monétaire 28

Section II. — Les titres de crédit a court terme. — Les effets de commerce 31
§ 1. La lettre de change 31
I. — Notions générales 31
II. — Le rôle économique de la lettre de change. . . 32
§ 2. Le billet à ordre. 33

Section III. — Idées générales sur les banques . . 33

Chapitre II. — LES INSTITUTIONS GÉRANT DES DÉPOTS A COURT TERME 38

Section I. — Les banques de dépots et d'escompte. . 38
§ 1. L'actif rapidement réalisable 39
Art. 1. — L'escompte 39

Art. 2. — Les ouvertures de crédit. 41
Art. 3. — Les avances sur garantie. 42
Art. 4. — Les reports en bourse 43
§ 2. Le passif exigible 44
Art. 1. — Les différentes sortes de dépôts en banque. 44
Art. 2. — Les éléments du passif exigible. 45
§ 3. La nationalisation des grandes banques de dépôts et la direction du crédit 47
Section II. — Les organismes de crédits spécialisés. 49
Chapitre III. — LES INSTITUTIONS DISPOSANT DE RESSOURCES PLUS PERMANENTES. . 51
Section I. — Les banques d'affaires. 51
Section II. — Les institutions de crédit a long terme. 52
Chapitre IV. — LE TRÉSOR PUBLIC 58
TITRE II. — *LA CRÉATION DES MONNAIES*. . 61
Chapitre premier. — LA MULTIPLICITÉ DES MONNAIES 63
Section I. — La monnaie métallique 63
§ 1. L'évolution de la monnaie métallique 63
§ 2. Les systèmes de monnaies métalliques. 64
Art. 1. — Le pouvoir libératoire d'une monnaie : la liberté de la frappe 66
Art. 2. — Monométallisme et bimétallisme 66
Art. 3. — La monnaie métallique en France. . . . 69
Art. 4. — La production de l'or dans le monde actuel. 71
Section II. — La monnaie fiduciaire 73
§ 1. Le billet de banque convertible 73
Art. 1. — Les formes de la convertibilité. 73
Art. 2. — Le mécanisme de l'émission 75
§ 2. La structure des banques d'émission. 77
Art. 1. — La réglementation de l'émission des billets de banque 77
Art. 2. — L'organisation des banques d'émission . 80
Section III. — La monnaie scripturale 88
§ 1. Les manifestations de la monnaie scripturale. . 89
§ 2. Les mécanismes de compensation 94
§ 3. La réglementation de la monnaie scripturale . . 96
§ 4. Un nouvel élargissement de la monnaie scripturale 100
Chapitre II. — LE FONCTIONNEMENT DU CIRCUIT MONÉTAIRE 103

TITRE III. — *L'ÉQUILIBRE DU SYSTÈME MONÉTAIRE* 117

CHAPITRE PREMIER. — L'OBSERVATION DES DÉSÉQUILIBRES. L'INFLATION 118

Section I. — LA MONNAIE INCONVERTIBLE A ÉTÉ D'ABORD UNE MONNAIE ACCIDENTELLE 118

Section II. — LES FORMES, LES CAUSES ET LES EFFETS DE L'INFLATION. 121

§ 1. Les formes de l'inflation 121
§ 2. Les causes de l'inflation 124
§ 3. Les effets de l'inflation. 128

Section III. — L'INFLATION PREND-ELLE FIN ? — LES DÉVALUATIONS. 132

CHAPITRE II. — LES THÉORIES DE L'ÉQUILIBRE PRIX-MONNAIE. 143

Section I. — LA THÉORIE QUANTITATIVE. — L'ÉQUATION DES ÉCHANGES. 143

Section II. — L'ÉQUILIBRE DE LA MONNAIE. 154

Section III. — LES THÉORIES QUALITATIVES DE LA MONNAIE. 156

CONCLUSION. — LA VALEUR DE LA MONNAIE. 160

CHAPITRE III. — LES POLITIQUES DE L'ÉQUILIBRE MONÉTAIRE 164

Section I. — LA POLITIQUE MONÉTAIRE EN ÉCONOMIE SE DISANT LIBÉRALE 165

Section II. — LA POLITIQUE MONÉTAIRE EN ÉCONOMIE DIRIGÉE. 168

CONCLUSION GÉNÉRALE SUR LES PHÉNOMÈNES MONÉTAIRES. 178

SIXIÈME PARTIE

LA RÉPARTITION DU PRODUIT NATIONAL

TITRE I. — *LE REVENU NATIONAL*. 183

CHAPITRE PREMIER. — APERÇU SUR LA THÉORIE MODERNE DE LA FORMATION DU REVENU NATIONAL 184

§ 1. Les courbes de la consommation et de l'épargne en fonction du revenu national 185
§ 2. Les courbes de l'investissement 186
§ 3. Relation Épargne-Investissement 191

CHAPITRE II. — COMMENT CONCEVOIR UNE THÉORIE DE LA RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL ? 196
§ 1. La répartition, résultat du fonctionnement du marché des services producteurs 197
§ 2. La répartition, résultat d'une conjonction complexe des mécanismes du marché et des luttes entre groupes sociaux 202
§ 3. La difficulté d'une théorie actuelle de la répartition 206

TITRE II. — *LES REVENUS DU TRAVAIL* 209

CHAPITRE PREMIER. — LES CARACTÈRES SPÉCIFIQUES DU SALAIRE 210
§ 1. La nature du salaire 210
§ 2. Les modalités du salaire 214
Art. 1. — Salaire nominal et salaire réel . . . 214
Art. 2. — Le salaire individuel au temps ou aux pièces 215
Art. 3. — Le salaire collectif 217
Art. 4. — Le marchandage 219
Art. 5. — Les salaires progressifs et les tarifs à primes 220
Art. 6. — Les traitements 227

CHAPITRE II. — LES THÉORIES DU SALAIRE . . . 228
Section I. — LES THÉORIES UNILATÉRALES 228
§ 1. Le coût de production du travail 228
§ 2. La productivité du travail 231
Section II. — LES THÉORIES BILATÉRALES 232
§ 1. La théorie du fonds des salaires 233
§ 2. Les théories modernes 239
Art. 1. — La détermination du salaire dans une structure concurrentielle . . . 237
Art. 2. — La détermination du salaire dans une structure monopolistique 243

CHAPITRE III. — LA POLITIQUE DES SALAIRES . . 249
Section I. — L'EFFORT DE CORRECTION 250
§ 1. Le salaire minimum 251
§ 2. L'échelle mobile des salaires 255
Section II. — L'EFFORT DE PARTICIPATION 261
§ 1. La participation pure et simple aux bénéfices . . 262

§ 2. La participation des ouvriers aux bénéfices en qualité d'actionnaires 265
§ 3. Le salaire proportionnel ou salaire à la production. 267
Section III. — L'EFFORT DE SOCIALISATION. LES REVENUS SOCIAUX DE TRANSFERT 269
§ 1. Le salaire familial. 269
§ 2. Le salaire social. 273
§ 3. Les relations du salaire et du chômage. 276

TITRE III. — *LES REVENUS DU CAPITAL ET DE LA TERRE* 281

CHAPITRE PREMIER. — L'INTÉRÊT DU CAPITAL . . 282

Section I. — NATURE ET MODALITÉS DE L'INTÉRÊT. . . 282
§ 1. Prêt de monnaie. — Deux types d'épargne et deux formes de marché. 282
§ 2. Intérêt pur et faux intérêt 286

Section II. — LES THÉORIES DE L'INTÉRÊT 289
§ 1. Les doctrines de la condamnation. — L'usure . . 289
§ 2. Les théories proprement dites. 293
Art. 1. — Les théories monistes. 293
Art. 2. — Les théories dualistes. 297

Section III. — LE PASSÉ ET L'AVENIR DU TAUX DE L'INTÉRÊT. 305
§ 1. Les variations du taux de l'intérêt. 305
§ 2. L'intérêt est-il un phénomène nécessaire ? . . . 308
§ 3. L'importance comptable du taux de l'intérêt . . 309

CHAPITRE II. — LA RENTE 312

Section I. — LA RENTE FONCIÈRE. 313
Section II. — LA GÉNÉRALITÉ DU PHÉNOMÈNE DE LA RENTE. — LES SURPLUS ÉCONOMIQUES . . 319
§ 1. Les rentes des biens donnés par la nature. . . . 319
§ 2. Les rentes des capitaux produits par l'homme. . 321
§ 3. Les surplus subjectifs ou rentes subjectives. . . 324

TITRE IV. — *LE REVENU DE L'ENTREPRISE — LE PROFIT*. 327

CHAPITRE PREMIER. — NOTIONS GÉNÉRALES SUR LE PROFIT 328

Section I. — LES DIFFICULTÉS POUR DÉFINIR LE PROFIT 328
Section II. — LES CARACTÈRES DU PROFIT 330
Section III. — LES DIFFICULTÉS POUR SAISIR STATISTIQUEMENT LE PROFIT 331
§ 1. La connaissance directe du profit 331
§ 2. La connaissance indirecte des profits. 332
§ 3. La grande sensibilité du profit dans le temps et dans l'espace 333

CHAPITRE II. — LES THÉORIES DU PROFIT 335
Section I. — LES THÉORIES DE L'EXPLOITATION 335
Section II. — LES THÉORIES POSITIVES 338
§ 1. L'activité personnelle de l'entrepreneur 339
§ 2. L'influence du milieu extérieur 340
A) Les circonstances dangereuses 340
B) Les circonstances heureuses 341

CHAPITRE III. — LE PROFIT INTÉGRÉ DANS UN MODÈLE GLOBAL DE RÉPARTITION . . . 346

TITRE V. — *LES RESULTATS DE LA REPARTITION. L'EMPLOI DES REVENUS* 351

CHAPITRE PREMIER. — LA RÉPARTITION DU REVENU NATIONAL 352
Section I. — LA RÉPARTITION INDIVIDUELLE DES REVENUS 352
§ 1. La courbe de distribution des revenus 352
§ 2. La répartition des revenus en France 355
Section II. — LA RÉPARTITION DES REVENUS PRIVÉS EN PLUSIEURS MASSES 358
1° La répartition ternaire 358
2° L'établissement des comptes de la nation 362

CHAPITRE II. — L'EMPLOI DES REVENUS, CONSOMMATION ET ÉPARGNE 365
Section I. — LA STRUCTURE DES CONSOMMATIONS . . . 366
§ 1. Les consommations familiales 366
§ 2. Les consommations globales 368
Section II. — LA FONCTION CONSOMMATION 371

SEPTIÈME PARTIE

LES ÉCHANGES ÉCONOMIQUES DANS LE CADRE INTERNATIONAL

TITRE I. — *ÉVALUATION, STRUCTURE ET BALANCE DES MOUVEMENTS ÉCONOMIQUES INTERNATIONAUX* . . 377

CHAPITRE PREMIER. — LES MOUVEMENTS INTERNATIONAUX DE MARCHANDISES 378
Section I. — L'ÉTABLISSEMENT DES STATISTIQUES . . . 378

Section II. — La signification des statistiques du commerce extérieur. 382
Section III. — Quelques observations statistiques du commerce extérieur français. . . 385
§ 1. Les tendances générales depuis 1825. 385
§ 2. Les structures du commerce extérieur 388
Section IV. — Le mouvement du commerce extérieur mondial 396
Chapitre II. — LA BALANCE DES PAIEMENTS . . . 400
Section I. — La structure de la balance des paiements 402
§ 1. La balance des transactions courantes ou balance courante. 403
§ 2. La balance des capitaux 406
Section II. — L'équilibre et l'évolution de la balance des paiements. 410
§ 1. L'équilibre de la balance des paiements 410
§ 2. Quelques évaluations de la balance française . . 413
TITRE II. — *THÉORIES DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX* 417
Chapitre premier. — THÉORIE DES ÉCHANGES LIBRES 418
Section I. — Les principales modalités de la théorie libre-échangiste 418
§ 1. La division internationale du travail. 418
§ 2. La théorie des coûts. 419
§ 3. La théorie des valeurs internationales 432
Section II. — La croyance aux automatismes 426
§ 1. Le commerce international est un troc de produits. 426
§ 2. L'équilibre automatique de la balance 427
Section III. — Les théories modernes du commerce international 430
§ 1. Renouvellement de l'analyse statique 430
§ 2. Introduction de l'analyse dynamique. 433
Chapitre II. — THÉORIE DES ÉCHANGES PROTÉGÉS. 438
Section I. — Les principes de la protection 438
§ 1. L'autarcie 438
§ 2. Les diverses formes du protectionnisme 440
Art. 1. — Le protectionnisme économique temporaire 441
Art. 2. — Le protectionnisme économique durable. 443
Art. 3. — Le protectionnisme compensateur . 444

Art. 4. — Les formes mineures du protectionnisme 446
§ 3. Les modalités de la technique douanière 448
Art. 1. — Les prohibitions et contingentements 448
Art. 2. — Les droits de douane 451
Art. 3. — Les primes à l'exportation ou à la production — Les subventions. 459

TITRE III. — *LE CHANGE* 463

CHAPITRE PREMIER. — LA FORMATION DES CHANGES 465

CHAPITRE II. — LES VARIATIONS DU CHANGE . . 472
Section I. — ESQUISSE DES VARIATIONS DU CHANGE FRANÇAIS DEPUIS 1914 472
Section II. — EXPLICATION DES VARIATIONS DU CHANGE — LES PRINCIPALES THÉORIES DU CHANGE 476
§ 1. La théorie du change classique ou change des monnaies convertibles 476
§ 2. La théorie des changes erratiques ou change des monnaies inconvertibles 479
Section III. — RÉPERCUSSIONS DES VARIATIONS DE CHANGE. 487

TITRE IV. — *LES INTERVENTIONS POLITIQUES RELATIVES AUX ÉCHANGES INTERNATIONAUX* 493

CHAPITRE PREMIER. — LA POLITIQUE COMMERCIALE 494
Section I. — LA TARIFICATION DOUANIÈRE 494
Section II. — LES GRANDES ÉTAPES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE FRANÇAISE. 496
§ 1. Avant 1815. 496
§ 2. Au XIX^e^ siècle. 498
§ 3. De 1914 à 1939. 502
§ 4. Depuis 1939 504

CHAPITRE II. — LA POLITIQUE FINANCIÈRE . . . 510
Section I. — LA POLITIQUE MONÉTAIRE — LE CONTROLE DES CHANGES 510
§ 1. Le contrôle libéral des changes 511
§ 2. Le contrôle autoritaire des changes 515
§ 3. Le contrôle international des changes — Le Fonds monétaire international 523
§ 4. Le change français depuis 1948 525
Section II. — LA RECHERCHE D'UN NOUVEL ÉQUILIBRE INTERNATIONAL. 542
§ 1. Le problème à l'issue de la première guerre mondiale. 542

§ 2. La deuxième guerre mondiale. 545
§ 3. Les nouvelles institutions internationales. . . . 549
Art. 1. — La F.A.O.. 549
Art. 2. — L'aide aux pays sous-développés. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement. 550
Art. 3. — L'aide de l'Amérique à l'Europe . . 552
Art. 4. — L'Europe à la recherche d'elle-même. La Communauté économique européenne 562
Art. 5. — Le régime monétaire de la Communauté française. 566
Art. 6. — Vers un nouvel ordre monétaire international. 569

Je remercie Jacques Millot de l'aide qu'il m'a apportée dans la mise à jour de cette nouvelle édition.

INDEX ALPHABÉTIQUE

(Les chiffres renvoient aux numéros du Précis)

A

Actifs (financiers) 17,145
Abstinence 355
Accélération 698
Acceptation 44
Accords (commerciaux) 614
Activisme (des banques) 213
Actualisation 382
Admission temporaire 545
A.E.L.E. (Association économique de libre échange) 677
Affaires (Banque d'). 60 et s.
Agio 359
Airain (loi d') 279
Aléatoire (profit) 404, 424
Alignement (du change). 644
Allocations familiales . 327
Annuel garanti (salaire) 337
Anticipations 583
Arbitrage 568
Arbitral (salaire) 299
Argent 77
Arriérés (de clearing). 628
Assistance technique.. 660
Assurances sociales... 331
Atomicité 620
Autarcie .... 526 et s.,626
Automatisme ... 510 et s.
Autonome (profit) 405
— investissement..... 232
Avances 45
Avances (de la Banque de France) 154

B

Balance :
— des capitaux . 488 et s.
— du commerce. 466 et s.

Balance
— des comptes et change..... 578
— des invisibles 485
— des paiements 477 et s.
— des revenus 487
— des transactions courantes ... 484 et s.
— des visibles 466
Bancable (papier) 41
Bancor 682
Banking principle 104
Banque ..... 31 et s.
Banque de France. 111 et s.
Billet à ordre 22
Billet de banque . 96 et s.
Bi-Métallisme ... 84 et s.
B.I.R.D. Banque internationale pour la reconstruction et le développement)..... 662
Bons du Trésor 74
Bourse (des valeurs).. 344
Bretton-Woods 635
B.R.I. (Banque des règlements internationaux) 653
Brûlants (capitaux)... 491

C

Cadenas 590
C.A.F. (Coût, Assurance, Frêt) 459
Caisse des Dépots et Consignations 67
Caisse d'Epargne 68
Capitalisation 381
Capitalisation (Sur) ... 697
Capitaux..... 489 et s.
C.E.C.A. (Communauté Européenne Charbon-Acier) ... 675

C.E.E. (Communauté Économique Européenne 676
Certain..... 566
Change..... 556 et s.
Chèques ..... 126 et s.
— postaux 69, 131
Chômage 334, 338
Circuit (monétaire) ... 150
C.I.F.(Cost, Insurance, Freight) 459
Clearing (accords de) 134, 628
Combat (salaire de)... 299
Commun (marché) ... 676
Compensateurs(droits). 533
Compensation :
— interentreprises ... 327
— multilatérale 670
Compressibilité 448
Comptabilité externe . 479
Compte courant 125
Comptes de la Nation . 440
Conjoncture..... 683 et s.
Conjoncture (rente de) 422
Conseil National du Crédit 55
Consommation 231 et s., 442
Consommation (Sous) . 695
Contingentement 541
Contrôle (des changes) .. 619 et s., 649 bis
Convention collective .. 317
Convertibilité .... 99 et s., 574, 647
Cours :
— forcé ..... 157 et s.
— légal 79
Coûts absolus 504
Coûts comparatifs 505
Couverture (d'émission) 107
Crédit ..... 9 et s.
— agricole 58
— foncier 64
— immobilier 65
— mobilier 59
— national 66
— populaire 57
C.R.E.D.O.C..... 451
Crémaillère (effet) ... 450
Crises 685
Croissance..... 700, 704
Croyance (monnaie) . 211
Cumulatif (processus) 171
Currency Principle .. 103
Cycle 686

D

Déficit (de la balance commerciale) 466
Déflation 184
Demande :
— de travail ... 289 et s.
— des capitaux 363
Démographiques(mouvements) 455
Démonétisation 179
Démonstration (effet) . 450
Dépendance (du travailleur)..... 260 et s.
Dépôts ..... 34, 48 et s.
Déséquilibre (fondamental) 636
Dévaluation.. 181 et s., 588
Développement 676
Développement (Sous) 661
Devises..... 565
Différentielle (rente) .. 385
Différentiel (profit) ... 402
Dilatabilité 448
Disparité ..... 695 et s.
Disparité (de croissance) 523
Dispersion 531
Dissociation 531
Dissymétrie 175
Division (internationale du travail) 503
Dollar..... 651 ter
Domination..... 524
Don 494, 658
Douane (droits de) 542 et s. 590 et s., 613
Drawback 546
Dumping 534
Dynamique 208, 379, 417, 639

E

Ecart :
— déflationniste 238
— inflationniste 239
Echelle mobile (des salaires) 310
Ecran 622
Efficacité (marginale du capital) 370
Elasticité :
— de la demande et dr. de douane..... 550
— des exportations et des importations .. 519
Eloignement (rente d') 387
Emission ..... 99 et s.
— en Angleterre 118
— aux U.S.A. 116

Endettement 17
Endogène (théorie) ... 690
Entrepôt 544
Entrepreneur 244, 416
Epargne 236
— réserve, créatrice ..... 341 et s.
Eponge 622
Équation des échanges 192
Equilibre (de la balance des paiements) 495 et s.
Équilibre (du système monétaire) ..... 157 et s.
192 et s.
204 et s.
Erratiques (changes) 578 et s.
Erreurs (statistiques). 461
Escompte ..... 39 et s.
— hausse du taux de l' ..... 214 et s.
Euratom 676
Euro-dollar 651
Eveil (protectionnisme d') 532
Exogène (théorie) 690
Expansion 641
Exploitation :
— des consommateurs 410, 423
— des travailleurs. 356, 411
Exportations ..... 462 et s.

F

Familial (salaire)..... 326
F.A.O. (Food Agriculture Organisation) . 659
Favorisée (clause de la nation la plus) 593
Fébriles (capitaux).... 491
Federal Reserve Banks 117
682
Fermage..... 389
Flottants (capitaux)... 490
Flottant (Franc) 686
Flux 494
F.M.I. (Fonds monétaire international).. 480
636
F.O.B. (Free on Board) 459
Fonctionnaires..... 278
Fonds (de régularisation des changes) 622 et s.
Fonds (de développement) 676
Fonds prêtables 373
Forfaitaire (salaire) .. 265
Franc 153, 647
Francs (ports, zones).. 547
Fuites 520
Futur (Dépréciation du) 359

G

G.A.T.T. (General Agreement on Tariffs and Trade) 618
Général (Commerce) . 458
Gold-Points 574
Gold Standard..... 96-98
Grenelle (accords de) ..... 257, 315 *bis*
Grèves..... 300, 317

H

Hétérogénéité 453
Hot Money 491

I

Imitation (effet) 450
Importation..... 462 et s.
Incertain 566
Incertitude 418
Incidence (des dr. de douane) ..... 549 et s.
Incitation (à investir) . 370
Industrielle (rente) ... 397
Inégalité (profit) .. 419-422
Inertie 449
Inflation ..... 160 et s.
Injections 520
Intensité (rente d') ... 388
Interalliées (dettes)... 652
Intéressement 325
Intérêt :
— brut 345
— faux 346
— pur 347
— (composé) 382
— (taux de l') .. 374 et s.
— (nécessité de l') 378 et s.
Intermédiaires (financiers)..... 18, 146
Investissement : 697
— autonome..... 232
— induit 234
Irréversibilité 450

J

Job (Evaluation) 277
Justice 251

L

Leasing 70
La Havane (charte de). 617
Lettre de change .. 26 et s.
Libre-échange 503 et s., 599
Licences (d'importation, d'exportation) 541
Lip ..... 338 *bis*
Liquidité..... 5, 6, 370
— internationale... 682 *bis*
Livre sterling . 643, 651 *bis*
Logarithmique(Droite) 432
Lourd (Franc) 648

M

Marchandage..... 272
Marché 22
— financier..... 22, 343
— monétaire 24, 342
— en banque et hors banque..... 153
Marché commun..... 676
Marginale (rente). 392 et s.
Masse (monétaire) .. 155
Médiation 316
Mémoire 449
Métalliste (théorie) ... 209
Minière (rente) 395
Monnaie ..... 1 à 8
— bonne ..... 86 et s.
— centrale..... 148
— clé 681
— de compte ... 80
— fiduciaire 96-123
— internationale..... 682
— inconvertible . 157-191
— métallique ... 76-95
— et prix..... 142 et s.
— et politique .. 213 et s.
— scripturale .. 124 et s.
Monométallisme .. 83
Moyen (profit) 415
Multiplicateur :
— d'investissement .. 233
— du commerce extérieur 522

N

Nationalisation :
— de la Banque d'Angleterre..... 123
— de la Banque de France 121
— des banques.... 54, 143
Nominaliste (théorie) . 210

O

O.C.D.E. (Organisation de coopération et de développement économique)..... 672
O.E.C.E. (Organisation européenne de coopération économique) 666
Off-Shore 667
Office des Changes .. 630
Offre :
— des capitaux . 361
— de travail ... 292 et s.
Open Market Policy 200, 220
Opérations financières 156
Or ..... 93 et s., 497, 513 633
O.S ..... 277 *bis*

P

Pair..... 557
Papier-monnaie 212
Parité :
— des changes . 567 et s.
— des pouvoirs d'achat 582
Participation ..... 323 bis
— aux bénéfices . 318 et s.
Passivisme :
— des banques..... 213
Paupérisation 430
Permanent (revenu) .. 452
Pervers (effet) 518
Place (monétaire) 151
Plafond 108, 223
Plancher 223
Plein emploi..... 237
Plus-value 414
Préemption (droit de). 542
Préférence :
— pour la liquidité .. 370
— de structure..... 525
Prestations familiales. 329
Prêt :
— de monnaie .. 339 et s.
— bail ..... 655 et s.
Prévision 701
Primes :
— à l'exportation 552 et s.
— Salaires à ... 273

Probabilités 431
Productivité :
— du capital ... 357
— du travail :
— marginale.. 248, 283
— simple .. 282
— et rente 390
Profit ... 246, 400 et s., 696
Prohibitions .... 539 et s.
Propension marginale :
— à la consommation . 370
— à l'importation 521
Proportionnel (salaire) 324
Protectionnisme . 529 et s.
598 et s.
Psychologique (théorie) 207, 583
Puissance 526

Q

Quantitative (Théorie) 192 et s., 579

R

Rampante (Inflation) 170 *bis*
Rareté :
— des capitaux 360
— des entrepreneurs .. 417
Redistribution :
— des revenus 257
Réévaluation..... 191
Région 516
Remise..... 561
Rente ..... 384 et s.
Réparations 652
Répartition (des revenus) ..... 420 et s.
Report 47
Réserve 52
Résistance..... 243
Revalorisation 178
Revenu :
— faux 255
— national 230
— politique des 317, 441 *bis*
— répartition des 429 et s.
— théorie du 206
Risques :
— sociaux 330
— des affaires..... 418

S

Salaire :
— annuel garanti ... 337
— collectif 270
— familial..... 326
— minimum ... 307, 315
— nominal, réel 268
— au temps, aux pièces..... 269
— proportionnel 324
— social ..... 330 et s.
— fonds des 284
Salariat 266, 305
Sécurité Sociale 331
Sélection (des crédits). 222
Serpent ..... 650 *bis*
Services producteurs 245 et s.
Spécial (commerce) . 458
Spécifiques (droits) .. 542
Spoliation 412
Stabilisation..... 180
Statistiques (du commerce extérieur) 458 et s.
Structure 525
— de la balance des paiements. 482 et s.
— des consommations ..... 443 et s.
— de la répartition ..... 433 et s.
— du commerce extérieur ... 469 et s.
Subjective (rente)..... 398
Subventions 552
Suffisance ..... 526 et s.
Surplus .....
— objectifs .... 395 et s.
— subjectifs ... 398 et s.

T

Tarifs (de douane) 590 et s.
Termes de l'échange.. 509
Tiré (change) 558
Tirages spéciaux .. 651 *ter*
Titres de crédit... 20 et s.
Traite 561
Traitement 278
Traités (de commerce) 594
Transfert (revenu de) . 256
326 et s.
Transit 543
Trésor (Public). 71-74, 221
Troc 1, 510
Tunnel ..... 650 *bis*

U

U.E.P. (Union Européenne des Paiements) 671

Unions (douanières) 548, 674
Urbaine (rente) 396
Usure ..... 351 et s.

V

Valeurs :
— internationales 507
— à revenu fixe 348
— à revenu variable .. 349
Valorem (droits ad)... 542
Variabilité (du profit) 408
Veuve (pot de la) 428
Vitesse (de circulation) ..... 194 et s.

Z

Zone :
— franc 679
— monétaire 679
— sterling 671, 679

INDEX DES AUTEURS CITÉS

(Les chiffres renvoient aux numéros du Précis.)

A

Aftalion, 8, 207, 478, 579 et s., 685.
Akerman, 691.
Albert le Grand, 351.
Allais, 379.
Angell, 195.
Ansiaux, 124.
Aristote, 351.
Aujac, 170.
Austruy, 425.

B

Balogh, 681.
Barre, 224.
Barrère, 222.
Bastable, 507.
Baudin, 8, 240, 518, 524.
Bedaux, 276.
Bentham, 354.
Beveridge, 331.
Bloch-Lainé, 71, 679.
Böhm-Bawerk, 358 et s., 415, 697.
Boulakia, 220.
Bousquet, 240.
Bricard, 273.
Byé, 478, 501, 518, 525, 679.

C

Cairnes, 506.
Calvin, 354.
Cannan, 434.
Carey, 531.
Cassel, 360, 582.
Castro (de), 659.
Chabert, 201.
Chang (T.-C.), 519.
Chevalier (M.), 318, 599.
Clark (J.-B.), 279, 418.
Coase, 418.
Cobden, 599.
Colbert, 595.
Colson, 436, 475.
Condillac, 359.
Coulbois, 15, 188.
Cournot, 517.
Courtin, 240, 335, 674.

D

Danty-Lafrance, 273.
Day, 682 bis.
Denizet, 148.
Dessirier, 377.
Devaux, 71.
Dieterlen, 170, 224, 651, 681.
Douglas, 294.
Dubreuil, 265.
Ducros, 25.
Duesenberry, 449.
Dugarçon, 346.
Dugé de Bernonville, 437.
Duquesne de la Vinelle, 235.
Durand, 326, 331.

E

Eckstein, 169.
Ehchardt, 155.
Eicher, 452.
Emerson, 274.
Engel, 447.
Eulenburg, 528.

F

Falise, 204.
Federici, 522.

Maréchal.
Fichte, 527.
Fisher, 191, 196 et s., 360, 463, 703.
Flamant, 163.
Fontaneau, 377.
Fourastié, 6.
Fried, 528.
Friedman, 163, 148-203, 452.
Froment, 438.
Fromm, 169.
Furtado, 661.

G

Gabillard, p. 129.
Gantt, 274.
Gauss, 431.
Gavanier, 438.
Gide, 279.
Gini, 434.
Godinec, 679.
Goedhart, 204.
Goetz-Girey, 166, 324.
Gonnard, 8, p. 64.
Graham, 682.
Gresham, 85 et s.
Guglielmi, p. 220.
Guilbaud, 448.
Guillaumont (S.), 146.
Gurley, 17, 148.

H

Haberler, 525.
Halsey, 273.
Hansen, 201, 231.
Hansen (Bent), 163.
Hart, 6, 682.
Harrod, 681.
Hawley, 418.
Hawtrey, 703.
Hayek, 697.
Heath, 678.
Hicks, 6, 170, 300, 372.
Higgins, 235.
Hinshaw, 519.
Holzman, 170.
Hume, 514.

J

James, 8, 163, 516.
Jean XXIII, 305.
Jeanneney (J.-M.), 271, 442, 448.
Jeanneney (S.), 219.
Jevons, 385, 691.
Jong, 204.
Juglar, 686.

K

Kahn, 522.
Kaldor, 418, 427, 682.
Kalecki, 426.
Kautsky, 279.
Keynes, 200, 428, 370, 529.
Kindleberger, 518.
Kitchin, 686.
Knapp, 210.
Knight, 418.
Kondratieff, 686, 700.
Koopmans, 204.
Kuznets, 231.

L

Lalou, 276.
Landry, 360, 418.
Laplace, 431.
Lassalle, 279.
Lassègue, 409.
Lauderdale, 357.
Le Bourva, 163.
Lecaillon, 258.
Leclaire, 318.
Leduc, 524, 661.
Le Goff, 222.
Lequeret, 220.
Leroy-Beaulieu, 279, 376.
Lescure, 409, 685.
Levy (Monique), 221.
Lhomme, 374.
Lisle, 451.
List, 530.
Lorenz, 434.
Luc (St), 351.
Lutfalla, 71, 150, 344.
Luther, 354.

M

Machlup, 168, 481, 519, 522, 681.
Malinvaud, 519.
Malterre, 11.
Malthus, 357, 392.
Manoïlesco, 532.
Marchal (A.), 271, 369.
Marchal (J.), 202, 253, 258, 424, 427.
Marcy, 509.
Marczewski, 679.
Marshall (A.), 279, 285, 394, 395, 517, 681.
Marx, 251, 279, 367, 412 et s., 413, 697.
Massot, 25.

MAURY, 676.
MAYER (R.), 675.
MEADE, 481-518, 525.
MÉLINE, 601.
MENGER, 357.
MERCILLON, 163.
MERIGOT, 188.
METZLER, 519.
MILL (Stuart), 192, 279, 284 et s. 393, 509, 517.
MODIGLIANI, 449.
MONNET, 675.
MONTESQUIEU, 370.
MORET, 509.
MOSAK, 517.
MOSSÉ, 8, 635.
MOUSSA, 679.
MYRDAL, 204, 369.

N

NASSAU-SENIOR, 355.
NEISSER, 518.
NIXON, 682 ter.
NOGARO, 8, 409.
NYBLEN, 163.

O

OHLIN, 516.
OULÈS, 532.

P

PARETO, 429 et s.
PARISIADES, 335.
PATINKIN (Don), 202.
PEEL (Sir Robert), 209.
PERROUX, 366, 494, 524, 528.
PHILIP, 511, 515.
PIE XI, 305.
PIGOU, 202, 240, 335.
PIROU, 8, 351.
PONSARD, 201.
PROUDHON, 412.

Q

QUESNAY, 279.

R

RADCLIFFE, 17.
RICARDO, 97, 192, 279, 357, 385 et s., p. 346, 509 et s.
RIST, 8, 268, 341, 374, 394.
ROBERTSON, 373.
ROBINSON, 519.
RODBERTUS, 279.
ROOSA, 681.
ROOSEVELT, 586, 656.
ROSCHER, 357.
ROWAN, 273.
RUEFF, 98, 335, 647, 682 *bis*.

S

SAINTE-LORETTE (de), 676.
SALANT, 163.
SAMUELSON, 233.
SAUVAIRE-JOURDAN, 529.
SAUVY, 661.
SAY (J.-B.), 357, 387, 511.
SAYERS, 120.
SCHLOSS, 268.
SCHMITT, 204.
SCHUELLER, 334.
SCHUMAN (R.), 500.
SCHUMPETER, 379.
SELIGMAN, 340.
SELLIER, 297.
SENIOR, 355.
SHAW, 17, 146.
SIMIAND, 4-8, 703.
SMITH (A.), 393.
SPIETHOFF, 697.
STAMP, 682 bis.

T

TABATONI, 681.
TADDEI, 170 bis.
TARDE, 450.
TAUSSIG, 509.
TAYLOR, 273.
THOMAS d'AQUIN, 351.
THÜNEN (Von), 357, 418.
TIANO, 278.
TOUBLANC, 337.
TRIFFIN, 681, 682.
TRUMAN, 660, 665.
TSIANG, 481.
TUGAN-BARANOVSKY, 697.
TURGOT, 279, 359, 363.

V

VALIER, 170 *bis*.
VAN ZEELAND, 607.
VIGREUX, 44.
VILLEMER, 273.

VINER, 509.
VUARIDEL, 442.
VOGUÉ, 71.

W

WALKER, 279.
WALRAS, 244, 419, 517.
WEILLER, 516, 525.
WICKSELL, 204, 368.
WIESER (Von), 207, 357.
WILSON, 335.
WITHERS, 3, 35, 141.
WOLFF, 524.
WOLOWSKI, 318.

Z

ZOLOTAS, 681.

TABLE DES TABLEAUX

Pages.

I. Contreparties des disponibilités monétaires et quasi-monétaires 112

II. Tableau résumé des opérations financières 112

III. Disponibilités monétaires. Production industrielle, P.N.B. 175

IV. Évolution de la situation monétaire par pays 177

1. **Répartition du nombre des contribuables et de l'importance des revenus français par tranches (surtaxe progressive 1954)** 356

2. **Répartition ternaire des revenus français avant 1914**.... 359

3. **Répartition des revenus privés français dans l'entre-deux guerres** 359

4. **Répartition des revenus français en 1938 et en 1947** 360

5. **Répartition des revenus français par branches d'activités en 1938 et en 1947** 361

6. Répartition des dépenses pour quelques classes de revenus 367

7. Consommation intérieure totale des particuliers aux prix de 1956 369

8. Consommation moyenne par ménage selon la catégorie socio-professionnelle 370

9. Evolution des importations et des exportations françaises de 1913 à 1972 387

10. Structure du commerce extérieur français en 1972..... 391

11. **Structure du commerce extérieur** : Pays Étrangers — Zone Franc 392

12. **Structure du commerce extérieur français 1957 selon les zones monétaires**..... 393

13. **Balance commerciale entre les différentes zones** géographiques 394

14. Répartition de la balance commerciale par groupements d'utilisation 395

14 bis. Évolution du commerce international de 1970 â 1972 398

15. **Soldes de la balance des paiements de la France de 1913 à 1948** 414

16. **Balance des paiements de la France 1949-1959**..... 415

17. **Nouveaux cours du change décembre 1958** 530

18. **Cours de la livre sterling et du dollar de 1914 à 1950**..... 534

TABLE DES FIGURES

		Pages.
1.	La courbe de la consommation et la bissectrice à l'origine	185
2.	La courbe de l'épargne en fonction du revenu national ..	186
3.	Courbes de l'épargne et de l'investissement autonome ..	187
4.	Courbes C,C + I et bissectrice à l'origine : détermination du revenu national d'équilibre	187
5.	**Courbe des effets secondaires des investissements** : le multiplicateur d'investissement	189
6.	Courbes de l'investissement induit et de l'épargne	190
7.	Effet de l'augmentation de l'épargne globale.....	192
8.	L'écart déflationniste	193
9.	L'écart inflationniste	194
10.	Représentation graphique des différents systèmes de primes de salaire	224
11.	La courbe d'offre du travail	241
12.	La représentation du chômage	244
13.	Les courbes de concession des employeurs et de résistance des syndicats	246
14.	Figuration de la rente différentielle de fertilité	314
15.	Figuration de la rente ricardienne en termes de productivité.....	316
16.	La rente marginale absolue.....	318
17.	La courbe simple de distribution de revenus de Pareto	353
18.	Inégalité des revenus et degré de paupérisation	353
19.	Courbe simple de Pareto et courbe des probabilités ...	354
20.	Droite logarithmique de Pareto	355
21.	Courbe de Lorenz	357
22.	Evolution du commerce extérieur français de 1825 à 1914	385
23.	Evolution du commerce extérieur français de 1913 à 1955	386
24.	Chiffre du commerce mondial de 1880 à 1960.....	398
25.	Répartition de la valeur internationale entre deux nations participantes	424
26.	Schéma du théorème de Ricardo sur le retour automatique à l'équilibre de la balance du commerce.....	428
27.	Variations des cours du dollar de 1914 à 1940	473
28.	Variations des cours de la livre de 1914 à 1940.....	474
29.	Rotation des courbes de demande et d'offre des devises étrangères autour des *gold-points*	478
30.	Variations des cours dirigés du dollar de 1940 à 1951....	535
31.	Variations des cours dirigés de la livre de 1940 à 1951 ...	535

PRÉCIS DALLOZ

Classification par grandes disciplines et par ordre alphabétique

---

DROIT — (couverture rouge)

DROIT ADMINISTRATIF,
— Données juridiques fondamentales. Organisation administrative. Forme de l'action administrative,
par J. RIVÉRO.

DROIT ADMINISTRATIF,
— Fonction publique. Biens publics. Travaux publics. Expropriation. Urbanisme. Construction,
par J.-M. AUBY et R. DUCOS-ADER.

AIDE SOCIALE, ACTION SOCIALE,
par E. ALFANDARI.

DROIT DES ASSURANCES,
par Y. LAMBERT-FAIVRE.

DROIT BANCAIRE,
par R. RODIÈRE et J.-L. RIVES-LANGE.

DROIT CIVIL,
— Introduction générale,
— Les Personnes. La famille. Les incapacités,
— Les Biens,
— Les Obligations,
par A. WEILL.

DROIT CIVIL,
— Les régimes matrimoniaux. Successions. Libéralités,
par L. JULLIOT DE LA MORANDIÈRE.

DROIT COMMERCIAL,
— Actes de commerce et commerçants. Banque et bourse,
par R. RODIÈRE et R. HOUIN.

DROIT COMMERCIAL,
— Effets de commerce. Contrats commerciaux. Faillites,
par R. RODIÈRE.

DROIT COMMERCIAL,
— Les groupements commerciaux,
par R. RODIÈRE.

DROIT COMMERCIAL EUROPÉEN,
par B. GOLDMAN.

CRIMINOLOGIE ET SCIENCE PÉNITENTIAIRE,
par G. STÉFANI, G. LEVASSEUR
et R. JAMBU-MERLIN.

DROIT FINANCIER ET FISCAL EUROPÉEN,
par L. CARTOU.

LES GRANDS SYSTÈMES DE DROIT CONTEMPORAINS,
par R. DAVID.

HISTOIRE DES INSTITUTIONS PUBLIQUES DEPUIS LA RÉVOLUTION FRANÇAISE,
par G. SAUTEL.

* INSTITUTIONS ADMINISTRATIVES,
par J.-M. AUBY et R. DUCOS-ADER.

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ,
par Y. LOUSSOUARN.

DROIT INTERNATIONAL PUBLIC,
par Ch. ROUSSEAU.

LIBERTÉS PUBLIQUES,
par Cl.-A. COLLIARD.

DROIT MARITIME,
par R. RODIÈRE.

DROIT MUSULMAN,
— Applications au Proche-Orient,
par C. CHEHATA.

DROIT D'OUTRE-MER ET DE LA COOPÉRATION,
par P. LAMPUÉ.

DROIT PÉNAL GÉNÉRAL ET PROCÉDURE PÉNALE,
— Tome I, Droit pénal général,
— Tome II, Procédure pénale,
par G. STÉFANI et G. LEVASSEUR.

DROIT PÉNAL INTERNATIONAL,
par Cl. LOMBOIS.

DROIT PÉNAL SPÉCIAL,
— Les infractions contre les biens, les personnes, la famille, les mœurs et la paix publique,
par R. VOUIN.

PROCÉDURE CIVILE,
par J. VINCENT.

DROIT ROMAIN ET ANCIEN DROIT FRANÇAIS,
— Droit des obligations,
par R. VILLERS et A.-E. GIFFARD.

DROIT ROMAIN ET ANCIEN DROIT FRANÇAIS,
— Régimes matrimoniaux. Successions. Libéralités,
par P.-C. TIMBAL.

SÉCURITÉ SOCIALE,
par J.-J. DUPEYROUX.

DROIT SOCIAL EUROPÉEN,
par G. LYON-CAEN.

* LA THÉORIE DES OBLIGATIONS,
par R. SAVATIER.

DROIT DES TRANSPORTS TERRESTRES ET AÉRIENS,
par R. RODIÈRE.

DROIT DU TRAVAIL,
par G.-H. CAMERLYNCK et G. LYON-CAEN.

VOIES D'EXÉCUTION ET PROCÉDURES DE DISTRIBUTION,
par P. CUCHE et J. VINCENT.

GESTION D'ENTREPRISE — (couverture jaune)

ÉLÉMENTS D'INFORMATIQUE APPLIQUÉE A LA GESTION,
par P. BINET et H. LESCA.

GESTION COMMERCIALE DES ENTREPRISES,
par A. MICALLEF.

GESTION DE L'ENTREPRISE ET COMPTABILITÉ,
par P. LASSÈGUE.

SCIENCES ÉCONOMIQUES — (couverture verte)

DÉMOGRAPHIE,
par P. HUGON.

ÉCONOMIE ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES,
— Tome I, Institutions financières,
— Tome II, Économie financière,
par A. BARRÈRE.

ÉCONOMIE POLITIQUE,
— Introduction générale. Analyse micro-économique. Analyse macro-économique,
— La monnaie. La répartition. Les relations internationales,
par H. GUITTON.

HISTOIRE DES FAITS ÉCONOMIQUES JUSQU'A LA FIN DU XVIIIe SIÈCLE,
par H. RICHARDOT et B. SCHNAPPER.

LA MONNAIE,
par H. GUITTON.

LES MOUVEMENTS CONJONCTURELS,
par H. GUITTON.

PENSÉE ÉCONOMIQUE ET THÉORIES CONTEMPORAINES,
par A. PIETTRE.

POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT,
par R. PASSET.

RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES,
par M. BYÉ.

STATISTIQUE,
par H. GUITTON.

SYSTÈMES ET STRUCTURES,
par A. GARRIGOU-LAGRANGE.

Et les ouvrages précédés d'un *.

SCIENCES POLITIQUES — (couverture bleue)

DROIT BUDGÉTAIRE ET COMPTABILITÉ PUBLIQUE,
par L. TROTABAS et J.-M. COTTERET.

DROIT FISCAL,
par L. TROTABAS et J.-M. COTTERET.

HISTOIRE DES IDÉES POLITIQUES,
par M. PRÉLOT.

HISTOIRE DES INSTITUTIONS PUBLIQUES ET DES FAITS SOCIAUX,
par P.-C. TIMBAL.

INSTITUTIONS POLITIQUES ET DROIT CONSTITUTIONNEL,
par M. PRÉLOT.

INSTITUTIONS POLITIQUES ET SOCIALES DE L'ANTIQUITÉ,
par J. MAILLET.

INSTITUTIONS DES RELATIONS INTERNATIONALES,
par Cl.-A. COLLIARD.

MÉTHODES DES SCIENCES SOCIALES,
par M. GRAWITZ.

ORGANISATIONS EUROPÉENNES,
par L. CARTOU.

SCIENCE ADMINISTRATIVE,
par Ch. DEBBASCH.

SOCIOLOGIE POLITIQUE,
par M. PRÉLOT.

MÉMENTOS DALLOZ

DROIT PRIVÉ — (couverture rouge)

DROIT CIVIL I,

— Introduction à l'étude du droit civil (1 vol.).
— Les Personnes et les droits de la personnalité. La Famille. Les incapacités (1 vol.),
par P. DUPONT-DELESTRAINT.

DROIT CIVIL II,

— Les droits réels principaux (1 vol.).
— Les obligations (1 vol.),
par P. DUPONT-DELESTRAINT.

DROIT CIVIL III,

— Sûretés. Privilèges et hypothèques. Publicité foncière (1 vol.).
— Principaux contrats (1 vol.),
par P. DUPONT-DELESTRAINT.

DROIT CIVIL IV,

— Contrat de mariage. Régimes matrimoniaux. Successions. Libéralités,
par P. DUPONT-DELESTRAINT.

PROCÉDURE CIVILE,
par J. LARGUIER.

DROIT COMMERCIAL,
par J.-P. LE GALL.

DROIT COMMERCIAL ET DROIT FISCAL DES AFFAIRES,

— Les Effets de Commerce. Les Contrats Commerciaux. Renflouement et Liquidation des Entreprises.
— Droit Fiscal des Affaires,
par J.-P. LE GALL.

DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ,
par J. DERRUPPÉ.

DROIT PÉNAL GÉNÉRAL ET PROCÉDURE PÉNALE,
par J. LARGUIER.

CRIMINOLOGIE ET SCIENCE PÉNITENTIAIRE,
par J. LARGUIER.

DROIT DU TRAVAIL,
par J.-M. VERDIER.

SÉCURITÉ SOCIALE,
par J. GHESTIN.

COMPTABILITÉ PRIVÉE,
par B. JADAUD et S. PASSERON.

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE,
par B. JADAUD.

DROIT DES ASSURANCES,
par Claude-J. BERR et H. GROUTEL.

GESTION — (couverture jaune)

CONTROLE DE GESTION,
par J. BOURDIN.

ÉCONOMIE D'ENTREPRISE,
par P. GRAND-JEAN.

ÉLÉMENTS DE MARKETING,
par P.-H. POTTIER.

SCIENCE ÉCONOMIQUE — (couverture verte)

AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL,
par Cl. LACOUR.

ANALYSE MICROÉCONOMIQUE,
par R. GOFFIN.

CAS ET EXERCICES AVEC SOLUTIONS DE STATISTIQUE,
par B. PIGANIOL, L. GEFFROY et J. SAUDUBRAY.

COMPTABILITÉ NATIONALE,
par G. PIERROT.

DÉMOGRAPHIE,
par M. PENOUIL.

ÉCONOMIE DU DÉVELOPPEMENT,
par M. PENOUIL.

ÉCONOMIE FINANCIÈRE,
par R. LE DUFF.

ÉCONOMIE MONÉTAIRE INTERNATIONALE,
par A. SAMUELSON.

ÉCONOMIE MONÉTAIRE,
— I. Institutions et mécanismes,
— II. Théorie et politiques monétaires,
par M. de MOURGUES.

ÉCONOMIE POLITIQUE I,
— Objet et méthodes de la science économique. Facteurs et cadres de l'activité économique. Prix et production.
par A. PAGE.

ÉCONOMIE POLITIQUE II,
— Monnaie. Répartition. Relations internationales,
par A. PAGE.

ÉLÉMENTS DE DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE,
par G. ABRAHAM-FROIS.

HISTOIRE DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE
par J. MAILLET.

HISTOIRE DES FAITS ÉCONOMIQUES,
(des origines à la révolution marginaliste),
par J. CEDRAS.

MATHÉMATIQUES I,
par J.-L. BOURSIN.

MATHÉMATIQUES II,
par J.-L. BOURSIN.

PLANIFICATION,
par G. CAIRE.

RELATIONS INDUSTRIELLES,
par G. CAIRE.

STATISTIQUE I,
par A. PASQUIER.

STATISTIQUE II,
par A. PASQUIER.

STATISTIQUE III,
par B. PIGANIOL.

THÉORIE DES STRUCTURES ET SYSTÈMES ÉCONOMIQUES,
par I. CHRISTIN.

DROIT PUBLIC — (couverture bleue)

ADMINISTRATION RÉGIONALE, LOCALE ET MUNICIPALE,
par J. MOREAU.

CONTENTIEUX ADMINISTRATIF,
par G. PEISER.

DROIT ADMINISTRATIF,
— Actes administratifs. Organisation administrative. Police, Service public. Responsabilité. Contentieux,
par G. PEISER.

DROIT ADMINISTRATIF,
— Fonction publique. Domaine public. Expropriation. Travaux publics. Aménagement du territoire. Urbanisme. Construction,
par G. PEISER.

DROIT CONSTITUTIONNEL,
par B. JEANNEAU.

DROIT D'OUTRE-MER ET DE LA COOPÉRATION,
par D.-G. LAVROFF.

DROIT INTERNATIONAL PUBLIC,
par D. RUZIÉ.

DROIT PUBLIC ÉCONOMIQUE,
par R. SAVY.

FINANCES PUBLIQUES (Droit budgétaire),
par F. DERUEL.

FINANCES PUBLIQUES (Droit fiscal),
par F. DERUEL.

FINANCES PUBLIQUES. DOCUMENTS,
par F. DERUEL.

GRANDS SERVICES PUBLICS ET ENTREPRISES NATIONALES,
— I. Théorie générales des services publics.
par A. DEMICHEL.

HISTOIRE DES IDÉES POLITIQUES DEPUIS LE XIX^{e} SIÈCLE,
par D.-G. LAVROFF.

HISTOIRE DES INSTITUTIONS PUBLIQUES ET DES FAITS SOCIAUX,
par J. MAILLET.

HISTOIRE DES INSTITUTIONS PUBLIQUES DEPUIS LA RÉVOLUTION FRANÇAISE,
par J. MAILLET.

INSTITUTIONS INTERNATIONALES,
par J. CHARPENTIER.

INSTITUTIONS POLITIQUES ET SOCIALES DE L'ANTIQUITÉ,
par J. MAILLET.

INTRODUCTION A LA SOCIOLOGIE POLITIQUE.
par M. CHEMILLIER-GENDREAU et C. COURVOISIER.

LIBERTÉS PUBLIQUES,
par J. ROCHE.

MÉTHODES DES SCIENCES SOCIALES,
par P. RONGÈRE.

ORGANISATIONS EUROPÉENNES,
par J.-C. GAUTRON.

SOCIOLOGIE DU TRAVAIL,
par S. ERBES-SEGUIN et P. OLLIER.

IMPRIMÉ EN FRANCE

5133-1974. — Imprimerie-Reliure Maison Mame, Tours.
Dépôt légal : 1e trimestre 1974.

ISBN 2-247-00083-5